

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE GEOGRAFÍA E HISTORIA**



**TESIS DOCTORAL**

**Relaciones bancarias hispano-cubanas : La Habana, plaza y  
mercado, 1829-1868**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR  
PRESENTADA POR

**Ana María Calavera Vaya**

**Madrid, 2015**

Rd. 102.607



TE  
842

ANA MARIA CALAVERA VAYA

**RELACIONES BANCARIAS HISPANO-CUBANAS**

**LA HABANA, PLAZA Y MERCADO, 1829-1868**

TOMO I



Tesis Doctoral realizada  
bajo la dirección de la Dra. Dña.  
ALMUDENA HERNANDEZ RUIGOMEZ

Departamento de Historia de América I  
FACULTAD DE GEOGRAFIA E HISTORIA  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

1992

A mi familia, pero especialmente  
a Federico y a Marina

# **INDICE GENERAL**

## **TOMO I**

<b>INTRODUCCION</b>	<b>1</b>
---------------------	----------

<b>CAPITULO 1: ANALISIS DE LA METODOLOGIA EMPLEADA</b>	<b>11</b>
--	-----------

1.1 METODOLOGIA UTILIZADA EN LA INVESTIGACION	12
---	----

1.1.1 La elección del tema y del método de investigación	12
--	----

1.1.2 Lecturas iniciales	25
--------------------------	----

1.1.3 Delimitación del objeto de la investigación	27
---	----

1.1.4 El trazado de los objetivos del trabajo	33
---	----

1.1.5 Adquisición de conocimientos auxiliares	39
---	----

1.1.6 La historiografía sobre el crédito y sus métodos	40
--	----

1.1.7 Método de recopilación de documentos	43
--	----

1.1.8 Criterios utilizados en la crítica de las fuentes	48
---	----

1.2 METODOLOGIA DE LA REDACCION	50
---------------------------------	----

1.2.1 La reflexión general sobre los datos obtenidos	50
--	----

1.2.2 Elaboración del plan de redacción	52
---	----

1.2.3 El proceso de redacción	57
-------------------------------	----



**CAPITULO 2: CRITICA DE FUENTES Y BIBLIOGRAFIA . . . . . 60**

**2.1 LAS FUENTES DOCUMENTALES . . . . . 61**

**2.2 FUENTES PRIMARIAS IMPRESAS . . . . . 64**

**2.3 LA BIBLIOGRAFIA . . . . . 66**

**CAPITULO 3: EL MARCO JURIDICO: LA LEGISLACION**

**MERCANTIL ESPAÑOLA ENTRE 1829 Y 1868. . . . . 72**

**3.1 LA CREACION DE UNA NECESIDAD. POTENCIACION  
DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL A FINES DEL  
SIGLO XVIII Y PRINCIPIOS DEL XIX . . . . . 73**

**3.2 ANTECEDENTES DE LA CODIFICACION  
MERCANTIL DE 1829 . . . . . 79**

**3.2.1 Primeras etapas en el desarrollo del Derecho**

**Mercantil en España. Las Ordenanzas de Bilbao . . . . . 79**

**3.2.2 El Movimiento Codificador y el Proyecto**

**de Código de Comercio de 1829 . . . . . 86**

**3.2.3 Sainz de Andino y su proyecto de Código . . . . . 92**

**3.3 LA LEY GENERAL. ANALISIS DEL CODIGO  
DE COMERCIO DE 1829 . . . . . 95**

**3.3.1 Definición de la figura del comerciante . . . . . 95**

**3.3.2 Las sociedades mercantiles . . . . . 111**

3.3.3	Análisis de la actuación de los comerciantes I.	
	Los contratos mercantiles . . . . .	117
3.3.4	Análisis de la actuación de los comerciantes	
	II. Regulación de la quiebra . . . . .	129
3.3.5	Un caso particular. La legislación mercantil	
	de 1829 y el comercio marítimo . . . . .	132
3.4	OTRAS LEYES Y DISPOSICIONES LEGALES DEL DERECHO MERCANTIL ENTRE 1829 Y 1868. EL DESARROLLO DE LA LEY GENERAL Y SU APLICACION EN CUBA . . . . .	138
3.4.1	El establecimiento del subsidio de comercio . . . . .	140
3.4.2	La cuestión de las matrículas de comerciantes . . . . .	145
<b>CAPITULO 4: CREDITO Y BANCOS . . . . .</b>		<b>150</b>
4.1	¿UNA ECONOMIA REALMENTE NECESITADA DE CREDITO? . . . . .	151
4.2	LA IDEA DEL BANCO COMO SERVICIO . . . . .	164
4.2.1	El banco como una salida lógica desde el punto de vista actual . . . . .	164
4.2.2	Primeros intentos de creación de bancos. La iniciativa de las instituciones económicas habaneras . . . . .	167
4.2.3	El conde de Villanueva y la Caja Real de Descuentos y Banco de Fernando VII . . . . .	171
4.2.4	La Caja de Descuentos . . . . .	177

4.2.5 El Banco Cubano de Isabel II . . . . .	179
4.2.6 El capital británico y la creación de bancos . . . . .	180
4.2.7 La Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos . . . . .	183
4.2.8 Las instituciones habaneras y la propuesta de creación de un Banco Nacional . . . . .	190
4.2.9 El proyecto de banco hipotecario de Bachiller y Morale . . . . .	192
4.2.10 El Monte de Piedad y el crédito popular . . . . .	193
 4.3 LAS SOCIEDADES DE CREDITO. EL BANCO COMO NEGOCIO . . . . .	195
4.3.1 Un proyecto de élites: el Banco de La Habana . . . . .	196
4.3.2 Antonio Parejo y la Caja de San José. Establecimientos bancarios ligados a almacenes de depósito . . . . .	196
4.3.3 Financieros madrileños y negocios cubanos: el Banco Español de Ultramar . . . . .	198
4.3.4 La iniciativa del Gobierno metropolitano y el Banco Español de La Habana . . . . .	207
4.3.5 Los bancos dedicados al sector industrial; El Crédito Industrial y el Banco Industrial . . . . .	223
4.3.6 El Crédito Territorial Cubano . . . . .	223
4.3.7 Las compañías de seguros marítimos y el crédito . . . . .	226
4.3.8 El auge económico de 1850-57 y la creación de bancos. Crisis de 1857 y de 1866 . . . . .	227
 4.4 DOS RAZONES PARA EL FRACASO DE UN SISTEMA . . .	230

**CAPITULO 5: EL COMERCIO HABANERO Y LA CUESTION DE LA  
REFACCION . . . . . 236**

**5.1 DIFERENTES NIVELES DENTRO**

**DEL COMERCIO HABANERO . . . . . 238**

**5.1.1 El escalón más bajo. Los detallistas . . . . . 251**

**5.1.2 Comisionistas y consignatarios . . . . . 251**

**5.1.3 Las casas dedicadas al comercio de  
importación-exportación . . . . . 252**

**5.1.4 Los comerciantes-prestamistas y el  
negocio del crédito . . . . . 256**

**5.2. NACIMIENTO DE LA FIGURA DEL HOMBRE**

**DE NEGOCIOS HABANERO . . . . . 261**

**5.2.1 Los orígenes: el comercio de esclavos . . . . . 264**

**5.2.2 La difusión del ferrocarril . . . . . 272**

**5.2.3 Otros puntos de inversión: almacenes  
de depósito y compañías de seguro . . . . . 277**

**5.3 CRIOLLOS, HISPANOCUBANOS Y ESPAÑOLES . . . . . 280**

## **TOMO II**

### **CAPITULO 6: LAS FIRMAS EXTRANJERAS EN EL**

<b>COMERCIO HABANERO</b>	<b>285</b>
<b>6.1 LOS EXTRANJEROS EN EL COMERCIO HABANERO</b>	<b>286</b>
6.1.1 Los comerciantes extranjeros en La Habana y la legislación mercantil española	286
6.1.2 Los extranjeros dentro del conjunto del comercio habanero	289
6.1.3 El ingreso en las capas altas de la sociedad	296
<b>6.2 LA CASA BARING</b>	<b>306</b>
6.2.1 La Casa Baring en el comercio británico de Ultramar	306
6.2.2 Azúcar y refacción	312
<b>6.3 LA CASA ROTHSCHILD</b>	<b>319</b>
6.3.1 Organización interna de la Firma	319
6.3.2 Primeros contactos con España. Préstamos y Deuda Pública	328
6.3.3 Instalación de la Firma en Madrid	340
6.3.4 El asunto de las libranzas sobre las Cajas de Ultramar	345
6.3.5 La Casa Rothschild y los negocios de tabacos	362
6.3.6 Karl Scharfenberg en La Habana	381

<b>CONCLUSIONES</b>	389
<b>GLOSARIO</b>	396
<b>FUENTES Y BIBLIOGRAFIA</b>	412
A.- FUENTES PRIMARIAS	413
B.- FUENTES PRIMARIAS IMPRESAS	421
C.- BIBLIOGRAFIA	456

## **ABREVIATURAS UTILIZADAS**

- A.H.P.N. - Archivo Histórico de Protocolos Notariales, Madrid.
- A.M.R.E. - Archive du Ministère de Relations Extérieures, Paris.
- A.N.F. - Archives Nationales de France, Paris y Fontinebleau.
- A.M.A.E. - Archive du Ministère des Affaires Etrangères, Paris.
- A.B.E. - Archivo del Banco de España, Madrid.
- A.M.H. - Archivo del Ministerio de Hacienda, Madrid.
- A.H.N. - Archivo Histórico Nacional, Madrid.
- A.N.C. - Archivo Nacional de Cuba, La Habana.
- B.N. - Biblioteca Nacional, Madrid.
- B.L. - British Library, Londres.
- A.B.B. - Archivo Baring Brothers, Guildhall Library, Londres.

# **INTRODUCCION**



La colonia comercial habanera jugó un importante papel en el desarrollo de la Isla, ya desde las primeras etapas de la época colonial. Cuba, con su posición privilegiada en el espacio Atlántico, representaba un paso obligado en el desarrollo de múltiples negocios que ocupaban a las mas dispares figuras del mundo financiero internacional.

De alguna manera, el presente estudio nació de forma fortuita, fruto de un interés más general por el papel jugado, en La Habana, por algunos sectores de la inmigración española a Cuba, y, mas concretamente, por la fortuna de algunos inmigrantes que, a través del desempeño de la función comercial, llegaron a integrarse en la élite de la ciudad. Diversas lecturas, relacionadas la mayoría de ellas con el desarrollo socio-económico cubano del período 1829-1868, me llevaron a darme cuenta del vacío bibliográfico existente en lo que respecta al análisis de la labor realizada por lo que en la época se conocía como "el comercio habanero" y, principalmente, de su escalón más elevado, aquel que se relacionaba con la provisión de crédito desde el papel de suministrador, un sector económico que, con el paso del tiempo, se mostraría capaz de proporcionar un sustento al acelerado desarrollo económico cubano que

caracteriza al período.

El objetivo principal de la presente Tesis Doctoral era la determinación de los orígenes de la función crediticia en la isla de Cuba, así como la de los múltiples elementos que intervinieron en su desarrollo, y que se mostraron como profundamente enraizados en los ambientes comerciales y financieros habaneros. El desarrollo histórico de la Isla, durante el período de tiempo que va desde 1829 a 1868, no constituía, en modo alguno, un todo formado por una multiplicidad de procesos aislados, sino que dichos procesos, uno de los cuales era el desenvolvimiento de un sistema crediticio "moderno", formaban parte de un esquema de estrechas interdependencias, como partes de una estructura que incluye la totalidad de los aspectos constituyentes de la relación colonial entre Cuba y España, pero que también se extiende a la relación mantenida por la isla caribeña con otros países, como los Estados Unidos, Francia o Gran Bretaña.

Las relaciones hispano-cubanas presentan, a lo largo del período analizado, unos rasgos muy característicos, profundamente marcados por la situación colonial que les servía de telón de fondo; una investigación sobre el crédito parecía constituir un punto de partida adecuado para una profundización en el sentido que las palabras "dominación" y "metrópoli" tenían para los cubanos de una amplia etapa del siglo XIX, la que va desde principios de siglo hasta 1868. Son numerosos los trabajos que, en los últimos años, han venido analizando el papel desempeñado por España como centro metropolitano, principalmente enfocados hacia los últimos años del siglo XIX, planteándose repetidamente la idea de una incapacidad

parcial o total, según los autores, para la representación de dicho rol; esta tesis, que lleva camino de convertirse en un tópico, y que sin duda es válida para una época muy concreta, ha conducido a la generalización de la aplicación a todo el siglo, de categorías cuya validez sólo está contrastada para sus etapas finales. Elementos como la posibilidad de que el pobre desarrollo alcanzado por el crédito bancario en Cuba, a lo largo del período analizado, hubiera podido originarse en la mediatización ejercida, en estos aspectos, por el Gobierno español, constituyen un camino abierto a la labor del investigador, y han estado muy presentes a lo largo del desarrollo del presente estudio.

El trabajo, como parece lógico para una Tesis gestada en un Departamento dedicado al análisis de la Historia de América, no se ha planteado desde la óptica del desarrollo histórico metropolitano, sino desde el de la sociedad cubana, en una etapa muy significativa del mismo, como son los años que precedieron al comienzo de la lucha "oficial" por la formación de una nación independiente, años en los que se desarrolló en Cuba el proceso de formación de una conciencia diferenciadora con respecto a la Metrópoli, que llegaría a desembocar en unas posturas totalmente irreconciliables, con los resultados que todos conocemos.

En un momento en que toda la realidad cubana parecía girar en torno al binomio desarrollo económico-azúcar, hemos procurado hacer extensiva la investigación a otros sectores económicos menos "brillantes", al menos desde el punto de vista de los beneficios económicos, pero que, para una parte importante de la población isleña, representaban una porción significativa de la cotidianeidad; el negocio del tabaco, por ejemplo,

estaba prácticamente sin estudiar desde un punto de vista financiero y de relación con los mercados internacionales, con cuestiones tan significativas como el papel jugado por los factores de las casas comerciales habaneras en las principales vegas, con el objeto de realizar compras de importantes cantidades de tabaco, asunto sobre el que, como sobre tantos otros, no existían estudios específicos.

Desde el punto de vista de personas como nosotros, habituadas al funcionamiento del sistema contemporáneo de provisión de capitales, parecía lógico comenzar realizando un análisis, lo mas detallado posible, del funcionamiento de los diferentes establecimientos bancarios, tanto públicos como privados, que aparecieron en La Habana a lo largo del período que abarca el trabajo, junto con aquellas sociedades claramente creadas con el objeto de cumplir funciones de intermediación financiera; esto incluía el análisis de una serie de empresas muy concretas, de sus vinculaciones con la Administración colonial y con la cúpula de la sociedad habanera, del grado de continuidad de la actividad de cada una de ellas, los orígenes de sus capitales y el porcentaje de los mismos que era exportado a Europa o los Estados Unidos, así como de los negocios y los sectores sociales a los que se dirigían preferentemente sus préstamos.

Sin embargo, y de ahí la organizació final de la presente Tesis Doctoral, a lo largo de todo el siglo XIX, y tal y como venía sucediendo en todos los centros financieros del entorno atlántico en los siglos anteriores, la figura económica de la provisión del crédito se encontraba estrechamente ligada al funcionamiento de una serie de casas comerciales,

situadas, en todos los casos, en la cúspide de una estructura mercantil fuertemente jerarquizada. El comerciante-banquero o, en muchas más ocasiones, el comerciante-prestamista, centralizaba una parte muy considerable del movimiento de capitales que tenía lugar en la plaza habanera, y su actuación, continúa a lo largo de todo nuestro período de estudio, nos proporciona la posibilidad de entender la continuidad del progreso económico cubano, en una época en que los establecimientos bancarios existentes parecían no ser capaces de garantizarlo.

Una parte importante de esta Tesis está constituida por el análisis del proceso de ascenso, dentro de la sociedad cubana, de las diferentes oleadas de comerciantes establecidas en la plaza habanera, incluyendo en dicho estudio, tanto a los comerciantes cuyas familias ya habían pasado en 1829 a ser consideradas como criollas, como a los que llegaron en oleadas sucesivas de España o del Extranjero; para ello, se recurriría al estudio de una serie, lo más amplia posible, de casos individuales, en todos los cuales se ha procurado averiguar el momento de llegada a la Isla, la situación de la que partieron, las formas en que acumularon sus capitales y la posibilidad de una posterior diversificación de sus inversiones, con o sin abandono de sus actividades iniciales, todo ello con el fin de identificar respuestas diferentes al estímulo proporcionado por las distintas coyunturas que abarca el período.

Tradicionalmente, la relación entre hacendados y grandes comerciantes, los dos grupos económicos que se situaban en la cúspide de la estructura social habanera a principios del siglo XIX, se ha estudiado tomando como base para ello la idea de existencia de una oposición

tajante y monolítica entre ellos; una vez más, nos encontramos ante un caso de aplicación indiscriminada de esas categorías inadecuadas de las que hablábamos anteriormente, y algunos autores pretenden resaltar hasta la saciedad la idea de que los hacendados se constituyeron en una especie de abanderados de la causa criolla, en contraposición a los comerciantes, férreamente leales a la metrópoli española, opinión que, como veremos a lo largo del presente trabajo, se presta a una multitud de matizaciones. Parecía necesario llegar a apreciar cómo dicha oposición, que indudablemente llegó a existir en algún momento del desarrollo histórico cubano, se fue gestando, partiendo para ello de la idea de que la relación hacendados-comerciantes no tuvo unos caracteres fijos e inmutables a lo largo de todo el período estudiado por nosotros, sino que fue cambiando a medida que lo hacía la situación económica y política cubana, así como la relación entre las élites isleñas y el poder metropolitano. La realización de una periodización de la llegada de los diferentes grupos sociales a los sectores de mayor poder dentro de la escala social habanera, nos permitiría apreciar las luchas internas que se desencadenaron en ella, luchas que parecen haber revestido una importancia tan considerable, como para originar, en amplias capas de la sociedad cubana, la idea de que esa oposición era algo consustancial a la existencia de ambos grupos, marcando el inicio de la formación de una conciencia nacional.

El análisis de los puntos anteriores justifica, en sí mismo, la dedicación de una Tesis Doctoral a cuestiones como las ya avanzadas. La isla de Cuba, que ocupó un lugar destacado en el panorama español del período 1829-1868, se aseguraba, en aquellos mismos años, unos peculiares puntos de contacto con el sistema económico mundial, puntos

que marcarían profundamente su desarrollo posterior, anclado en la dependencia respecto de otros países, y que creemos resulta interesante analizar más detenidamente.

La investigación de los temas anteriormente mencionados presentaba diferentes problemas prácticos. El primero de ellos consistía en la existencia de una multiplicidad de posibles fuentes, entre las que resultaba preciso efectuar una selección razonada. Además, pasaba con la cuestión del crédito en La Habana, lo mismo que acontece prácticamente con la mayoría de los asuntos de negocios del siglo pasado: una parte importante de la documentación de las firmas concretas ha desaparecido; este hecho explica, probablemente, la escasez de investigaciones relacionadas con el tema, así como la penumbra en la que permanecen muchos de los aspectos relativos a la actividad empresarial con él relacionada.

Ahora bien, ¿resulta posible llegar a conocer esta última actividad sin la posibilidad de consulta de los archivos, más o menos completos, de las firmas, en los que se incluyan contratos privados, el conjunto de la correspondencia mantenida con los agentes y colaboradores, libros de contabilidad, etc.? En cierto modo, esta investigación intenta probar que ello es factible, aunque por supuesto no deseable, debido a que los archivos públicos, tanto españoles como extranjeros, guardan una parte apreciable de ese material, lo que nos ofrece la posibilidad de esbozar el conjunto de intereses que se movieron en torno a los negocios de carácter comercial y bancario en La Habana a lo largo de todo el período analizado.

Para terminar esta introducción, sólo me queda expresar mi más profundo agradecimiento a todas las personas que, desde diferentes situaciones, han colaborado en el desenvolvimiento de la presente investigación. Está claro que, si pretendiera mencionar a todas las personas que, de alguna manera, me han ayudado a lo largo de todos estos años, la lista se haría prácticamente interminable; por esta razón, destacaré únicamente a aquellas cuya vinculación con el trabajo ha sido más permanente.

No quiero dejar de señalar la importancia que, para el desarrollo del presente estudio, ha tenido el disfrute, durante cuatro años consecutivos, de una beca del Programa de Formación de Personal Investigador, con su correspondiente asignación al Departamento de Historia de América I, de la Universidad Complutense de Madrid. Una parte de los viajes que me han permitido reunir el material necesario para la investigación, también han sido financiados también con fondos de dicha Universidad.

Me gustaría, en primer lugar, expresar mi agradecimiento, por su labor en la dirección de la presente Tesis, a la Dra. Almudena Hernández Ruigómez, que me apoyó de una manera constante a lo largo de todo el trabajo, así como al conjunto del Departamento de Historia de América I, en el que he realizado la mayor parte de mi formación como americanista. Igualmente, deseo reconocer mi deuda con la Dra. Consuelo Naranjo Orovio quien, en una considerable demostración de paciencia e interés por los asuntos relacionados con la Historia de Cuba, ha revisado la práctica totalidad del manuscrito. Tampoco me gustaría olvidar el



apoyo, así como el ejemplo de trabajo diario, ofrecidos por Miguel Angel Puig Samper, Manuel Lucena Giraldo, María Dolores Ripoll, Inés Roldán y María Dolores Domingo Acebrón, todos ellos miembros del Centro de Estudios Históricos, del CSIC.

Por último, quisiera hacer constar mi reconocimiento hacia aquellas personas que, en los diferentes Archivos y Bibliotecas consultados, me han prestado su apoyo y su consejo y, muy especialmente, a los historiadores Coralia Alonso, Carmen Almodovar, Miriam Fernández, Mercedes García y Enrique Collazo, sin cuya introducción a los archivos y bibliotecas cubanos mi trabajo se hubiera complicado considerablemente.

Madrid, verano de 1992

## **CAPITULO 1**

### **ANALISIS DE LA METODOLOGIA EMPLEADA**

## **1.1. METODOLOGIA UTILIZADA EN LA INVESTIGACION**

### **1.1.1. La elección del tema y del método de investigación**

Al plantearse el comenzar una Tesis Doctoral, existen dos caminos básicos para la elección del tema de estudio; al primero de ellos lleva el interés surgido en el propio investigador cuando, en medio de una lectura o de una conversación, llega a plantear alguna cuestión que descubre no conocer a fondo, pero que le resulta particularmente interesante; el segundo camino, por el contrario, viene sugerido por otra persona, en general un director de tesis interesado en temas "limítrofes", y con la suficiente experiencia investigadora como para conocer aquellos aspectos de la cuestión que están todavía por resolver o que han sido resueltos de una manera insatisfactoria. Se trata, ante todo, de elegir un tema que pueda merecer el esfuerzo que representa una investigación a fondo, como es la necesaria para la realización de una Tesis <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Suscribimos la opinión de Antonio Gallego cuando dice que "En la elección del tema de su tesis doctoral, el tesinando se debe plantear tres preguntas: ¿qué quiere decir?, ¿por qué o para qué lo (continúa...)"

Cuando se llega al tema de investigación a través del segundo camino descrito, como es nuestro caso, antes de comenzar el trabajo propiamente dicho es necesario emprender un estudio básico de la época elegida, así como del tema propuesto y de la forma en que éste ha sido tratado hasta entonces, con el objeto de confirmar que el trabajo previsto presenta realmente posibilidades de llegar a un buen final, en función sobre todo de la existencia de fuentes accesibles para su posterior estudio.

Resulta obvio que las anteriores no eran las únicas formas de elegir el tema de trabajo. Por ejemplo, es posible haber encontrado, en medio de una investigación sobre otras cuestiones, expedientes sobre temas inéditos o que nos parecen especialmente interesantes por alguna razón, ya que constituyen una aportación en sí mismos y permiten además llegar a trazar marcos de relación y de conocimiento mucho más amplios.

Fue necesario reflexionar y consultar mucho, antes de hacer la elección, tomando conciencia de la existencia de una serie de peligros a evitar. El primero de ellos consistía en seleccionar un tema demasiado amplio, ya que con él se corría el riesgo de dispersarse, con lo que la investigación no llegaría nunca a su fin lógico, y constituiría un derroche de energía inútil. Tampoco debía ser un tema excesivamente limitado, ya que un primer vistazo a los fondos concretos disponibles para su estudio podría decepcionarnos en cuanto a las posibilidades reales que éstos

---

<sup>1</sup>(...continuación)  
quiere hacer? y ¿cómo lo debe hacer?. El qué y el por qué deben ser consecuencia de una idea. El "cómo" supone el conocimiento del método para comprobarla o las posibilidades de aprenderlo..." (GALLEGO, A. Ser doctor. Cómo redactar una tesis..., Fundación Universidad-Empresa, Madrid, 1987, pág. 54.)

ofrecían, con lo que hubiera sido necesario volver a empezar el proceso de selección.

Me pareció importante que se tratase de un tema de una cierta relevancia, y que pudiera suponer una aportación de un cierto interés para el conocimiento de la época. Además, como ya hemos señalado, tenía que tratarse de una cuestión que presentase posibilidades reales de ser investigada, y con ello quiero referirme a que estuviese verdaderamente a nuestro alcance, tanto en cuanto a los conocimientos básicos necesarios para emprender su estudio, como a los medios de investigación de los que yo disponía en la práctica.

Debía tratarse de un tema en cierto modo innovador, con lo cual se evitaría el encontrarnos, al cabo de un tiempo de trabajo, con otra persona que estuviera trabajando prácticamente sobre las mismas cuestiones; por esta razón, abandone la idea, planteada inicialmente, de continuar investigando algunos aspectos planteados en mi Memoria de Licenciatura, relacionados con la emigración a Cuba, ya que me parecía que existía un número de investigadores dedicados al estudio de dicho tema lo suficientemente considerable como para que no fuera necesario otro más. Al mismo tiempo, me interesaba un tema de estudio que no quedara totalmente desconectado de los objetos de análisis de otros investigadores, de manera que me fuera posible encontrar un marco de discusión que, a largo plazo, enriquecería el trabajo <sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Esto último no suele suceder cuando se elige un tema que no se relaciona con ninguna línea de investigación establecida de antemano. Supone que el doctorando se encuentra aislado de la labor de  
(continúa...)

En nuestro caso concreto, se trataba de encontrar una cuestión cuyo estudio considerara podría resultar interesante desde el marco del actual momento historiográfico, pero que también fuera a tener alguna transcendencia para investigaciones venideras, no quedando rápidamente obsoleta tras la aparición del primer estudio sobre una cuestión relacionada con ella. En función de estos planteamientos, era preciso encontrar un tema que me permitiera plantear hipótesis de trabajo que no estuvieran ya superadas o que no tuvieran posibilidades de llegar a estarlo a corto ni a medio plazo.

Las posibilidades de elección que aparecían inicialmente se agrupaban de la siguiente manera:

- \* Análisis de los mecanismos económicos básicos, dentro de un sistema económico concreto. - El sistema monetario, los seguros, el comercio...
- \* Análisis de alguno de los elementos de la vida cotidiana. - La alimentación, la higiene, la educación..., todo ello dentro de un marco histórico concreto.
- \* Historia de una institución. - Se trata de un tipo de estudio con unas reglas "tácitas", pero muy precisas; no debería tratarse sólo de un estudio encauzado desde un punto de vista meramente jurídico, sino que también debía

---

<sup>2</sup>(...continuación)  
investigación que se desarrolla en el Departamento universitario en el que leerá su tesis, y que deberá desarrollar un mayor esfuerzo para conocer a quienes analizan temas similares en centros a veces muy alejados desde el punto de vista geográfico.

reflejar la cotidianeidad del funcionamiento de la institución, abarcando cuestiones tales como sus múltiples relaciones con el exterior, sin ignorar el estatuto social y las implicaciones económico-financieras de sus miembros, el grado de aplicación real de los reglamentos creados para ella, junto con los cambios que experimento, respondiendo a estímulos exteriores.

- \* Estudio de un proceso histórico concreto. - El proceso se analiza usualmente en función de un esquema de causas, desarrollo y consecuencias. La dificultad principal consistiría, en este caso, en reducir una realidad confusa y múltiple a unos mínimos de claridad y orden que permitan la comprensión y posterior interpretación.
- \* Historia de un grupo social determinado. - En este caso, se utilizarían los métodos propios de la Sociología, combinados con otros. El problema principal que presentan este tipo de análisis es que tienden a insistir en la historia de las masas, olvidando a los individuos concretos.
- \* Historias sectoriales. - Ya sea la Historia Económica, la Política, la de las Mentalidades..., se trataba de elegir realizar un estudio concreto que pudiera adscribirse plenamente a uno de estos grupos, con todas las limitaciones que ello hubiera supuesto, principalmente en cuanto a la amplitud excesiva que hubiera debido abarcar el estudio.

Tras un primer análisis de las diferentes posibilidades, la elección del tema de investigación se centró en una parcela de la Historia bien delimitada en cuanto a la materia. Por un lado, y teniendo en cuenta que la Tesis se iba a presentar en un Departamento Universitario de Historia de América, el tema objeto de la elección tenía una limitación espacial objetiva. Además, estando las investigaciones sobre América incluidas en una de las áreas prioritarias de investigación auspiciadas por la Dirección General de Investigación, existía la posibilidad de conseguir algún tipo de ayuda económica para el trabajo, siempre que este se centrara en una serie de cuestiones previamente determinadas.

Mi primera elección fue, por tanto, la de centrarme en la Historia de Cuba, materia que había sido ya centro de atención preferente en mi Memoria de Licenciatura <sup>3</sup>. Las consideraciones realizadas anteriormente, junto con mis preferencias personales, me llevaron a decidirme por la cuestión de las relaciones financieras hispano-cubanas, aunque el período de tiempo que abarcaría el estudio quedó inicialmente sin concretar, circunscrito exclusivamente al entorno del siglo XIX. Posteriormente, y dentro del transcurso de la investigación, se plantearía la necesidad de elegir entre los dos aspectos que mejor caracterizan a las finanzas estatales: los relacionados con la Hacienda Pública y los propiamente bancarios; la necesidad de evitar un tema excesivamente amplio me llevó a realizar la matriculación de la Tesis con el título de "Relaciones

---

<sup>3</sup> El tema de dicha Memoria de Licenciatura se centró en la financiación de la emigración española a Cuba, analizada a nivel local, a lo largo del período 1825-1930. Dirigida por el profesor Dr. Carlos D. Malamud, se leyó en el Departamento de Historia de América de la Universidad Complutense de Madrid, obteniendo la calificación de sobresaliente por unanimidad.



bancarias hispano-cubanas".

El desarrollo histórico de Cuba, a lo largo del siglo XIX estuvo estrechamente ligado a los altibajos de la política y la economía metropolitanas. Durante este período de tiempo, pervivió la costumbre de transplantar a la Isla una serie de modelos y prácticas institucionales ensayados previamente en la Metrópoli, apenas matizados para adaptarse a la realidad colonial; sin embargo, la profunda crisis que se fue desatando dentro del modelo colonial español, junto con el reiterado cuestionamiento de la capacidad de España como metrópoli, ofrecían una base suficiente como para dudar de que el pobre desarrollo bancario cubano del siglo XIX hubiera podido deberse exclusivamente a la mediatización ejercida por el Gobierno español.

Posteriores lecturas me permitirían precisar lo que, en esta cuestión de las relaciones financieras en general, y de las relaciones bancarias en particular, era o no relevante, llegando de esta forma a una concreción de los límites temporales, así como del tema a analizar. Esta pretendida especialización temporal y material no quiere decir que se hayan ignorado, en modo alguno, los restantes componentes del desarrollo histórico de la época, ni tampoco la existencia de múltiples relaciones de causa-efecto que caracterizan a los fenómenos; muy al contrario, me interesaba de una manera muy especial, la consideración del contexto en el que se integraba el tema de investigación, recurriendo para ello a la delimitación de toda una red de relaciones que irían más allá de la mera Historia Económica y Social.

En cuanto a la elección inicial <sup>4</sup> del método de investigación, la primera posibilidad que se planteaba era la de la utilización del método dialéctico hegeliano y, más concretamente, del materialismo histórico como aplicación de este método al campo social, ideada por autores como Marx y Engels <sup>5</sup>. Esta elección implicaba la necesidad de considerar todos los fenómenos en su relación con el mundo que los rodea y condiciona su evolución <sup>6</sup>. Desde este punto de vista sería necesario, por tanto, estudiar el proceso de formación del sistema financiero cubano en sus contradicciones internas, que serían las que impulsarían continuamente la evolución y el cambio de todo el sistema; todo ello con el fin de buscar la causa principal que explicara la racionalidad del funcionamiento del sistema bancario, mediante el estudio general de la estructura económica y el análisis del cambio de una sociedad de características precapitalistas

---

<sup>4</sup> Creemos que la elección definitiva del método a utilizar sólo puede hacerse después de fijar con una cierta precisión los objetivos que pretenden conseguirse con la investigación, una vez reunidos los datos suficientes para ello. A pesar de todo, planteamos aquí una serie de posibilidades que llegamos a manejar en algún momento del trabajo.

<sup>5</sup> En 1859, Engels se refería a la cuestión del método de Marx, referido concretamente a la cuestión de la concepción dialéctica de la historia y de la economía política (ENGELS, F. "La 'Contribución a la crítica de la economía política' de Carlos Marx", en MARX, C. y ENGELS, F. Escritos económicos varios, pp. 188-190). El método del materialismo histórico es desarrollado por Marx y Engels en casi todas sus obras, y tiene su continuación en las de Lenin y Plejanov.

<sup>6</sup> Cardoso y Pérez Brignoli afirman que existe en el materialismo histórico de C. Marx "una diferencia de forma entre el método de investigación -que debe consistir en la apropiación, por el investigador, de la materia de estudio en sus detalles, sus formas de desarrollo, sus vinculaciones- y el método de exposición, que, al tratar de presentar al movimiento real en su conjunto, debe basarse en la búsqueda de las articulaciones y precedencias lógicas entre los elementos de la estructura." (CARDOSO, C.F.S. y PEREZ BRIGNOLI, H. Los métodos de la Historia. Introducción a los problemas, métodos y técnicas de la historia demográfica, económica y social, 4ª ed., Barcelona, Ed. Crítica-Grijalvo, 1981, pág. 368).

y coloniales, a otra de tipo capitalista <sup>7</sup>.

La utilización de un método de estas características, hubiera marcado el enfoque del tema de las relaciones bancarias, desembocando en la concesión de una mayor atención a cuestiones como la presencia simultánea, en la base económica hispano-cubana, de diferentes modos de producción, incidiendo, por ejemplo, en la importancia de aspectos como el tardío paso de la mano de obra esclava a los trabajadores libres, que nos llevaría a cuestionarnos la posibilidad de creación de un sistema bancario moderno, dentro de una estructura económica que presentaba peculiaridades tan importantes como era la cubana.

Una segunda posibilidad era la de utilizar métodos de carácter cuantitativo, tan alabados por unos y tan denostados por otros, pero que, en principio, parecían adecuados para un estudio que tenía mucho que ver con la Historia Económica <sup>8</sup>. Para nosotros, está claro que existen algunos aspectos de la realidad histórica que no pueden llegar a aclararse si no se aplican métodos de este tipo, pero no hay que olvidar que el objetivo de la Historia no debería ser la cuantificación en sí misma, y que ésta sólo es aplicable para aquellos elementos que se pueden medir de

---

<sup>7</sup> Sobre esta cuestión es interesante leer el prólogo de Maurice Godelier, a la obra Sur les sociétés précapitalistes, que contiene diferentes textos escogidos de Marx, Engels y Lenin, publicada por Editions Sociales, en París, y fechada en 1970.

<sup>8</sup> Los principales promotores de la aplicación de los métodos cuantitativos en la Historia Social y Económica fueron F. Simiand, E. Labrousse, J. Hamilton, así como otros muchos estudiosos dedicados sobre todo a resaltar las posibilidades de la utilización de la Estadística en la investigación histórica. Tras la Segunda Guerra Mundial, los economistas sugirieron la difusión del concepto de Historia Cuantitativa, referido a la aproximación cuantitativa de la Historia Económica de un proceso concreto.

alguna forma o que son susceptibles de ser reducidos a estadísticas y fórmulas matemáticas; el peligro estaría en considerar que su aplicación indiscriminada nos puede proporcionar una especial objetividad, así como en la posibilidad de inferir de una cifras dadas conclusiones a las cuales dichas cifras no son capaces de llevarnos por sí mismas. La aplicación de este tipo de métodos a nuestro tema concreto podría permitir la representación de los datos de las fluctuaciones experimentadas por las relaciones bancarias hispano-cubanas, comparando las actuaciones de unos y otros establecimientos, así como la apreciación de la posible existencia de ciclos y movimientos cuya duración resultara superior al proceso en estudio.

La tercera alternativa planteada estaba constituida por la utilización del método comparativo. Este método se utiliza, sobre todo, en aquellos casos en los que las fuentes no proporcionan suficientes datos directos, bien sea para apoyar hipótesis explicativas de las causas de los fenómenos, bien para elaborar leyes sobre la marcha de la Historia. El empleo de dicho método significaría la realización de una comparación de base geográfica, que podría realizarse a partir de casos como el español, el puertorriqueño o el dominicano <sup>9</sup>, referidos al mundo financiero y bancario. Lo cierto es que, como sostiene Witold Kula <sup>10</sup>, ningún trabajo que se pretenda científico puede prescindir por completo del recurso a

---

<sup>9</sup> Limitamos la comparación a sociedades contemporáneas y que presentan unos rasgos estructurales similares y relacionados entre si, ya que permiten un más seguro manejo del método. A partir de dicha comparación se manifestarían una serie de semejanzas y diferencias y podrían aparecer sugerencias relativas a fenómenos concretos que estaban mejor documentadas para los otros casos, en algunos de los cuales ya se habían emprendido estudios similares al nuestro.

<sup>10</sup> KULA, W., Problemas y métodos de la Historia Económica, Barcelona, 1973, pág. 571.

algunos aspectos del método comparativo, ya que resulta imposible la introducción de fenómenos nuevos sin compararlos con los ya conocidos. Este método tiene muchos detractores, como consecuencia de la mala utilización que de él se ha hecho en algunos momentos muy determinados, en los que se incurrió repetidamente en el anacronismo, con lo que las conclusiones obtenidas no presentaban ninguna validez <sup>11</sup>, pero lo cierto es que aporta la posibilidad de un control del proceso difícil de obtener con la aplicación de otras metodologías.

La última posibilidad considerada por nosotros fue la de la utilización del método tipológico o de modelos. Originariamente, se trata de un método que pretende la creación de una construcción mental susceptible de representar una realidad a través de sus elementos más característicos, llegando posteriormente a la elaboración de leyes que se intentarán comprobar en ejemplos de procesos históricos concretos. El procedimiento que se sigue en estos casos consiste en intentar reconstruir una estructura que funciona a muchos niveles y de una manera jerarquizada, a través de una búsqueda de regularidades y relaciones causales más o menos básicas por medio de una creación mental; con ello, se llega a la creación de un modelo ideal. Una variante de este método es la creación de modelos contrafactuales, en los que se supone que determinados hechos no han llegado a tener lugar, para pasar a investigar cómo hubiera afectado esto al proceso histórico. En nuestro caso, la utilización de este método

---

<sup>11</sup> Una buena crítica de estas formas "viciadas" de aplicación del método comparativo es la que hace LUCIEN FEBVRE en "Dos filosofías oportunistas de la Historia. De Spengler a Toynbee", en Combates por la Historia, pp. 183-217. Lo importante es que las sociedades que se comparan se encuentren en fases de desarrollo comparables, tanto desde el punto de vista de la estructura como desde el de la coyuntura, aunque los contextos históricos globales sean distintos.

supondría dar a la Tesis un enfoque en el que se hiciera énfasis en el estudio de las leyes que rigieron la adaptación de la economía hispano-cubana a los cambios de las condiciones estructurales mundiales, como consecuencia de la pervivencia de una situación colonial concreta.

El método finalmente elegido para nuestro trabajo se basa, ante todo, en la formulación y comprobación de hipótesis. Como consecuencia de ello, una parte de la Tesis adoptaría una forma descriptiva de los hechos ocurridos, mientras que otras harían un mayor hincapié en los factores explicativos de los fenómenos, pasándose de ellos a la formulación de teorías que afectan al funcionamiento general de la estructura, tanto metropolitana como colonial. A partir de una serie de preguntas básicas, surgidas de nuestras primeras lecturas relacionadas con el tema, se han formulado hipótesis, que continuarían apareciendo, y diversificándose a lo largo de todo el trabajo; estas hipótesis debieron comprobarse, a lo largo del trabajo, como medio para conseguir respuestas a las preguntas planteadas.

El resultado de una aplicación metodológica de este tipo ha sido la construcción de un modelo teórico referido al desarrollo de las relaciones bancarias hispano-cubanas, aunque hemos intentado aplicarlo con una especial cautela, a fin de no llegar a encontrarnos la realidad en proceso de análisis reducida artificialmente para que se adapte al modelo elegido. De este modo, y partiendo del conocimiento de la estructura crediticia madrileña de fines del XVIII, y primera mitad del XIX, apuntábamos la posibilidad de que el sistema cubano se adaptase al mismo modelo, lo que supondría una considerable capacidad de control de la realidad cubana por

parte de las autoridades y de los intereses metropolitanos.

La idea original trataba de combinar la historia de un hecho material, como es el desarrollo de la estructura bancaria hispano-cubana, con un análisis de la mentalidad colectiva del grupo social que, en Madrid y La Habana, se dedicaba al comercio en dicha vertiente, combinando para ello, la utilización de los diferentes métodos antes esbozados <sup>12</sup>. El análisis inicial, de carácter cuantitativo y económico nos proporcionaría una serie de datos concretos, que nos permitirían desvelar el funcionamiento de algunos mecanismos, posteriormente, el recurso a los métodos propios de la Historia Social y de la Historia de las Mentalidades nos permitiría darles un sentido, cumpliendo así el objetivo básico de este trabajo <sup>13</sup>.

Lo que se pretendía, en esta fase de la Tesis, era, que la combinación de diversos métodos, ayudara al establecimiento de hipótesis complementarias, abriendo nuevos caminos que, de otro modo, no se nos habría ocurrido explorar, y que luego podrían ser analizados para su posterior verificación o rechazo, sirviendo para confirmar o negar la validez del modelo planteado.

---

<sup>12</sup> Como señala GEORGES DUBY, "...sólo la necesidad del análisis nos lleva a disociar los factores económicos de los políticos o mentales." (DUBY, G. " Les sociétés médiévales. Une approche d'ensemble", en Annales E.S.C., enero-febrero 1971, pags. 1-13).

<sup>13</sup> Lo que nos planteábamos era la idea de elaborar una codificación basada en la pertenencia de los individuos concretos al grupo socio-profesional de los comerciantes. A partir de aquí, se analizarían elementos como su status social, el nivel de fortuna, relaciones familiares, origen geográfico, fidelidades políticas, etc.

### 1.1.2. Lecturas iniciales

Una vez elegido como tema el análisis de las relaciones bancarias hispano-cubanas durante el siglo XIX, era necesario comenzar con la lectura de una serie de obras de carácter general, algunas de ellas sobre la isla de Cuba y otras sobre la España del siglo XIX, que nos permitieran un conocimiento general del marco en el que nos movíamos; el listado de las obras utilizadas aparece reflejado en el cuadro n° 1.

#### CUADRO N° 1.

##### Obras generales y de Historia

##### Económica consultadas inicialmente

AUTOR	TITULO
S. Aguirre	<u>Historia de Cuba (vol. II).</u>
M. Artola	<u>La burguesía revolucionaria (1808-1869).</u>
A. Bachiller y Morales	<u>Cuba: monografía historia que comprende desde la pérdida de La Habana.</u>
R.T. Ely	<u>La economía cubana entre las dos isabeles, 1492-1832.</u>
H. Friedlaender	<u>Historia Económica de Cuba.(Vol. I).</u>
J. Le Riverend	<u>Historia Económica de Cuba.</u>
M. Moreno Fraginals	<u>El ingenio. Complejo económico social cubano del azúcar.</u>
V. Palacio Atard	<u>La España del siglo XIX, 1808-1898: introducción a la España contemporánea.</u>
The Cuban Economic Research Project	<u>A Study of Cuba. The Colonial and Republican Periods.</u>
H. Thomas	<u>Cuba or The Pursuit of Freedom.</u>
M. Tuñón de Lara	<u>La España del siglo XIX.</u>



Con estas lecturas, cada una de las cuales hace una mayor o menor referencia a los problemas del crédito, situándolos dentro de un marco mucho mas amplio, de análisis del desarrollo histórico hispano-cubano, se ha pretendido la obtención de unos conocimientos básicos sobre la época objeto de estudio, tanto en España como en la isla de Cuba, a fin de encuadrarla con mayor exactitud; por otro lado, algunas de las obras anteriores nos han proporcionado también unos conocimientos más especializados sobre el sistema bancario y financiero, tanto metropolitano como isleño. Aunque unos cuantos de estos libros no hacen referencia directa al sistema crediticio, su análisis nos permitió reafirmarnos en nuestra idea inicial de la importancia que tenían este tipo de relaciones para ambas partes, proporcionándonos los datos necesarios como para pasar, posteriormente, a una fase de formulación de hipótesis iniciales de trabajo.

Nos reafirmamos también, en esta etapa de la investigación, en nuestra idea primitiva referente a que los aspectos bancarios de la relación colonial hispano-cubana constituían un campo prácticamente virgen para el investigador, sobre todo en su versión crediticia privada, más que en los aspectos hacendísticos y de banca oficial. A partir de esta constatación, por tanto, la base sobre la que se asentó nuestro trabajo fue la de que el análisis debía centrarse en la provisión del crédito de origen privado, fundamentalmente por parte de la clase comercial isleña, antes que en los intentos de creación de establecimientos bancarios que, si bien muchas veces con escasa profundidad, ya habían sido estudiados por otros autores.

A pesar de esta constatación de la importancia del tema, la vaguedad en cuanto a la forma en que hasta ahora ha sido enfocado, principalmente en su vertiente de estudio de la estructura crediticia cubana, aparecía como la nota predominante tras la lectura de todas estas historias generales. La certeza en cuanto a la existencia de un cierto vacío historiográfico, constituyó un punto básico a la hora de tomar la decisión definitiva de comenzar de lleno con el estudio de la cuestión.

### **1.1.3. Delimitación del objeto de la investigación**

Una vez concluida la búsqueda inicial del material bibliográfico, y conseguidos unos conocimientos básicos, parecía importante llegar a una delimitación mayor del objeto de la investigación, aunque la idea definitiva no llegaría a concretarse hasta que estuviera realizada prácticamente toda la labor de análisis, incluido el plan de redacción.

Se trataba de plantear, con la mayor precisión posible, el problema cuya solución queríamos llegar a encontrar. Lo contrario, como ya dijimos en el primer apartado de este capítulo, nos hubiera ocasionado una gran pérdida de tiempo, al indagar sin saber exactamente qué era lo que estábamos buscando, con el riesgo añadido de pasar por alto documentación que realmente correspondiese a cuestiones fundamentales para el tema, y sobre la que hubiera sido necesario volver más tarde. Era conveniente, por tanto, ser lo más concreto posible en el planteamiento del tema a analizar, evitando ambigüedades.

Esta delimitación hizo posible la definición de la perspectiva desde

la cual se realizaría la búsqueda de información y su posterior análisis, todo ello a través de la fijación de los objetivos iniciales del trabajo.

Partiendo de la idea, ya mencionada, de que lo que nos interesaba era el estudio de las relaciones financieras hispano-cubanas del siglo XIX, y, en resumen, de la cuestión del acceso al crédito, el paso siguiente tenía que consistir en la definición clara del género elegido para la investigación. Existían distintas posibilidades en cuanto a la forma de abordar la cuestión de las relaciones bancarias hispano-cubanas:

- Realización de un estudio biográfico de algún personaje del ambiente económico para, a partir de él, trazar el esquema del mundo bancario; en este caso, la cronología hubiera venido impuesta por las fechas de nacimiento y muerte del personaje y la localización de la documentación sería, al menos en principio, más fácil.
- Análisis de un establecimiento concreto, posiblemente un banco o una casa de comercio con una vertiente de dedicación al crédito. La posibilidad aquí era doble, por un lado el estudio de una institución de carácter público o, como alternativa, el de alguna empresa privada <sup>14</sup>. Esta posibilidad presentaba un importante problema, derivado de la dificultad para encontrar documentaciones mas o menos completas, relativas a compañías

---

<sup>14</sup> En este caso, sería muy importante estudiar el origen del capital invertido, la nacionalidad de los inversores y sus actividades anteriores, tasas de ganancia, conflictos de intereses con otros grupos económicos, sectores de la sociedad a los que se concedía crédito...

determinadas.

- Estudio de un acontecimiento concreto, naturalmente uno que tuviera la suficiente entidad en sí mismo, así como las suficientes implicaciones, como para justificar el que se le dedicara una tesis doctoral; un ejemplo de ello hubiera podido ser la crisis bancaria que se desato en Cuba en 1857.
- Análisis de un grupo social, de entre los muchos que en mayor o menor medida protagonizaron la historia financiera hispano-cubana del siglo XIX.
- Trazado de una investigación de carácter puramente cuantitativo, relacionada con alguna variante de la Historia Bancaria del lugar y período ya elegidos.

En un primer momento, mi interés se centró en una elección que, siendo lo suficientemente concreta, al mismo tiempo no fuera excesivamente cerrada y dogmática. El análisis de la bibliografía más general me llevó a darme cuenta del gran vacío existente en cuanto al análisis de la función comercial y de sus repercusiones en la provisión del crédito en la Isla de Cuba; la cuestión anterior sólo podía analizarse a partir de un conocimiento más general de la situación financiera hispano-cubana, capaz de definir el ambiente económico de la Isla, así como la influencia que en ella tuvo la coyuntura económica y la legislación metropolitanas.

Como consecuencia de todo lo anteriormente expuesto, me planteé la posibilidad de realizar el análisis de la actuación de un grupo social, el

de aquellos que, en Cuba y la Península, se dedicaban a la provisión del crédito, principalmente de una manera privada. Esto suponía analizar las actuaciones de banqueros y comerciantes, a través de las empresas en las que desarrollaron su actividad, pero también las de funcionarios y las de algunas personas relacionadas con el Gobierno, tanto insular como metropolitano.

Por supuesto, se trataría básicamente de un estudio de Historia Económica, con un apoyo cuantitativo, aunque me interesaba especialmente intentar que la cifras no desdibujaran el resto del trabajo, sino que constituyeran una mera base para el análisis posterior, complementaria de otras muchas. Es necesario recordar que se pretendía realizar un estudio de Historia Económica y no de Economía y que, por tanto, el objetivo era reconstruir unas circunstancias económicas específicas, y no la posibilidad de llegar a identificar leyes válidas para distintas situaciones históricas <sup>15</sup>.

Al mismo tiempo, y como ya hemos apuntado, no parecía posible abordar el tema en cuestión, sin la utilización de los métodos de la Historia Social y de la Historia de las Mentalidades, ya que la investigación afectaba a unos grupos sociales muy concretos, y tuvo su reflejo en la progresiva diferenciación de mentalidades que tuvo lugar en la isla de Cuba, a lo largo de todo el siglo XIX. Me interesaba especialmente llegar a reflejar lo que podríamos llamar el "ambiente económico" habanero de la época, sin olvidar, por supuesto, la jerarquía

---

<sup>15</sup> Para una ampliación del tema ver CIPOLLA, C.M. Entre la Historia y la Economía. Introducción a la Historia Económica, Barcelona, Ed. Crítica, 1991, pág.30.

que debía siempre respetar en cuanto a que el centro de la investigación eran las cuestiones crediticias, y no la Historia Económica en general.

Quedaba, por último, la delimitación de los umbrales cronológicos del estudio. Igual que en la cuestión de la elección del objeto, se pretendía que éstos no fueran excesivamente estrictos, ya que no hay que olvidar que siempre existen unas causas y unas consecuencias de los fenómenos a las que se debe hacer mención, aunque sea en unas pocas líneas <sup>16</sup>. Por otro lado, como de hecho así ha sido, era posible que la evolución posterior del trabajo me obligara a variar ligeramente tales umbrales. Una periodificación demasiado estricta no podía tener mucho sentido, ya que nos parece que los límites cronológicos del trabajo tienen que ser, por encima de cualquier otra cosa, pilares de apoyo para el investigador <sup>17</sup>.

Se delimitó, pues, el período de análisis a las fechas que van desde 1829 hasta 1868. Establecer el límite cronológico superior no presentaba grandes problemas; 1868 es el año en que comienza la Guerra de los Diez Años, causante de tantos disturbios en la vida cubana en general y en las cuestiones socio-económicas en particular; aunque, hoy en día, son muchos los autores que cuestionan la importancia de esos disturbios, al menos en regiones de la Isla como era la habanera, lo que si es cierto, es

---

<sup>16</sup> La existencia de un principio de causalidad se desprende de la consideración del proceso histórico como algo dinámico. Para J. TOPOLSKY, el concepto de causa debe reservarse para aquellos condicionamientos de los fenómenos históricos que se muestran como esenciales para que ocurra un hecho posterior (efecto), y cuyo descubrimiento es tarea del investigador ( TOPOLSKY, J. Metodología de la Historia, Madrid, Eds. Cátedra S.A., 1982, pág. 192).

<sup>17</sup> En este sentido coincidimos con la opinión expresada por G. Thuillier y J. Tulard en Cómo preparar un trabajo. Métodos y técnicas, Barcelona, Oikos-tau, 1988, pág. 54.

que factores como la adscripción a cada uno de los bandos condicionaron y provocaron un reposicionamiento de las clases altas cubanas, con la consiguiente transformación en el panorama financiero <sup>18</sup>.

Por lo que se refiere al umbral de 1829, éste viene condicionado por la aparición del Código de Comercio español, motivo que nos indujo a pensar que nos encontrábamos ante la fecha más adecuada, a pesar de que su implantación en Cuba fuera mas tardía, por lo que supuso de modernización y racionalización del sistema crediticio y del comercial, en general, así como porque nos ofrecía la posibilidad de analizar la forma en que la legislación llegó a afectar al desarrollo práctico de la actividad de comerciantes y banqueros, transformando algunas practicas y confirmando otras.

Por supuesto, esta claro que, al menos en cuanto al limite cronológico inferior, existían otras muchas posibilidades, además de la de 1829. La primera de ellas sería el bienio 1762-63, es decir, la ocupación de La Habana por los ingleses al mando de Lord Albermale <sup>19</sup>. Otra posibilidad hubiera sido la de tomar alguna fecha relacionada con la implantación de

---

<sup>18</sup> Recientes investigaciones ponen de manifiesto el hecho de que las luchas que tuvieron lugar en esta época no llegaron a interrumpir de una manera significativa la vida económica de la Isla. Lo que definitivamente sí que hicieron fue provocar una ruptura de los grupos de élite, sobre todo en función de la adscripción a uno u otro bando. Para una ampliación del tema ver la obra de M. Dolores Domingo Acebrón, España ante el movimiento libertador cubano: los embargos de bienes durante la Guerra de los Diez Años, 1868-1878, Madrid, A.I.E.T.I. (en prensa).

<sup>19</sup> Existe una teoría, muy ampliamente aceptada, que resalta la importancia que tuvo la ocupación británica de La Habana como uno de los factores desencadenantes del cambio económico en Cuba. La aplicación de esta teoría se refleja, por ejemplo, en las periodizaciones realizadas por muchos autores que tratan la Historia Económica cubana, como El ingenio, de M. MORENO FRAGINALS, en cuyo vol. I se señala una inflexión, hacia 1860, en el camino del trapiche a la manufactura.

cualquier aspecto económico concreto de la reformas impulsadas por Carlos III, tal como la creación de la Intendencia Real de Hacienda, en 1764, o la implantación del Reglamento de Libre Comercio, en 1778 <sup>20</sup>.

#### **1.1.4. El trazado de los objetivos del trabajo**

Una vez resuelta la cuestión de los límites temáticos y cronológicos del estudio, era necesario señalar de manera clara aquellos objetivos que se querían cumplir con el, con vistas sobre todo a garantizar que el método de trabajo elegido inicialmente se adaptaba realmente a ellos <sup>21</sup>. Antes de empezar a examinar archivos, o profundizar más en la bibliografía, parecía necesario reflexionar sobre el conjunto de las preguntas a plantear <sup>22</sup>. Tales interrogantes nos llevarían al trazado de una malla documental, que posteriormente deberíamos localizar y examinar.

Los propósitos que han guiado este estudio son varios. Podemos establecer que los mismos iban dirigidos, por una parte, a determinar los

---

<sup>20</sup> La lista de posibilidades era mucho más amplia. Si hubiéramos tomado la decisión inicial de circunscribirnos a la biografía de algún personaje concreto, podríamos haber utilizado la fecha de nacimiento, o la del inicio de su actuación. También podríamos haber elegido el año 1795, cuando se creó el Real Consulado de Agricultura y Comercio; o 1817, cuando en España se acepta de manera oficial la idea de abolir la Trata, dato que coincide con el desestanco del tabaco; o bien, 1818, cuando se da la libertad total de comercio.

<sup>21</sup> Fue realmente en esta fase de la investigación cuando matizamos nuestra elección inicial del método tipológico, al apreciar la necesidad de complementarlo con la utilización de otras metodologías.

<sup>22</sup> Paul Veyne señala que "...la dificultad de la historiografía es menos la de encontrar las respuestas que plantear las preguntas..." (VEYNE, P., Comment on écrit l'histoire. Essai d'épistémologie, Le Seuil, 1974, pág.43)



orígenes de la función crédito en la isla de Cuba, así como los diferentes elementos que intervinieron en su desarrollo. En este sentido, los objetivos inmediatos pasarían por el conocimiento de las casas comerciales y de las distintas sociedades dedicadas a labores crediticias y de intermediación financiera, sus vinculaciones con la Administración y con los diferentes gobiernos metropolitanos e isleños, así como el grado de continuidad de su actividad, el origen del capital y los distintos negocios, dentro del marco financiero, a los que se dedicaron. A partir de ahí, sería posible llegar a un conocimiento de algunos aspectos de lo que A. Guimera denomina "el modo de vida comerciante", que nos permitirían, sin duda, llegar a conocer algunos aspectos interesantes de la vida habanera del período 1829-1868 <sup>23</sup>.

Nos planteábamos, por tanto, como objetivo, el análisis del fenómeno histórico del crédito desde el punto de vista de la sistemática de su funcionamiento, tanto a nivel descriptivo de sus movimientos internos, como de las implicaciones que éstos creaban, con el fin último de explicar su integración en el conjunto del sistema económico y en la estructura general del proceso histórico hispano-cubano del período.

Nos interesaba, ante todo, hacer ver que la realidad última que tratábamos de analizar, y que resulta interesante no perder de vista, es decir, Cuba entre 1829 y 1868, no estaba compuesta por una multiplicidad de procesos aislados entre sí, sino que éstos formaban parte de un esquema de interdependencias, como integrantes de una estructura

---

<sup>23</sup>A. Guimera Ravina, Burguesía extranjera y comercio atlántico, Santa Cruz de Tenerife, Gobierno de Canarias/Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1985.

que incluye a múltiples aspectos de la relación entre Cuba y España, pero que también se extiende a otros países como los Estados Unidos, Gran Bretaña o Francia.

Las relaciones hispano-cubanas del período analizado tienen unos rasgos propios muy característicos, sobre los cuales nos parecía necesario incidir; dichos rasgos se basan, ante todo, en las peculiaridades de la sociedad cubana, condicionada como ésta estaba por su vinculación con el poder metropolitano.

Numerosos trabajos recientes han venido analizando el papel desempeñado por España como metrópoli, principalmente a lo largo del siglo XIX, planteando la idea de su total o parcial incapacidad para representar dicho papel. Es probable que esta conclusión proceda de la utilización de categorías de análisis apropiadas únicamente para el fin de siglo, que se aplicarían, sin una carga crítica suficiente, a la época que precede a 1868 <sup>24</sup>. Uno de los primeros objetivos de nuestro análisis era, pues, estudiar hasta qué punto ese tópico de la incapacidad de España como metrópoli, que nos parecía había calado tan hondo en muchos historiadores actuales, era realmente aplicable al proceso y al período que nosotros estudiábamos.

Nuestro trabajo no se planteaba desde la óptica del desarrollo

---

<sup>24</sup> A medida que el siglo avanza, la distancia entre España y las potencias europeas no hace sino aumentar, sobre todo por la pérdida de posiciones que supuso el retraso en la industrialización. El revisionismo provocado por la pérdida de los restos del Imperio español, en 1898, impulsó la difusión de un espíritu crítico sobre la capacidad de España para actuar como metrópoli, sobre todo en el siglo XIX, espíritu que se ha mantenido en la historiografía hasta la época actual.

peninsular, sino desde la del desarrollo de la sociedad cubana, en una etapa tan significativa como la que precede al comienzo "oficial" de las luchas para la formación de la nación <sup>25</sup> y en la que, por tanto, dicha sociedad se veía mediatizada por una realidad de tipo colonial, de la que algunos eran mas conscientes que otros.

Un segundo objetivo enfocó el análisis del ascenso de la clase comercial, dentro de los ambientes económicos y sociales cubanos. Nos interesaba estudiar la llegada de estos hombres, con nombres y apellidos, a la Isla, así como la situación de la que partieron, la forma en que acumularon su capital y la posibilidad de un cambio de negocio una vez que lo consiguieron; por otro lado, pretendíamos perfilar su relación con las familias que detentaban el poder en Cuba a finales de XVIII y principios del XIX <sup>26</sup>, a fin de estimar en su justa medida el cambio de posición social relativa que la clase comercial y bancaria experimentó con respecto a ellas.

El tercer objetivo, muy relacionado con el anterior, consistía la realización de una valoración de la relación entre hacendados y comerciantes, de la que tanto se ha hablado <sup>27</sup>, a lo largo de todo el

---

<sup>25</sup> Estas luchas sólo empezarían de una manera formal con el comienzo de la Guerra de los Diez Años, un fenómeno que llegó a aglutinar a muchos sectores de la población que hasta entonces se habían mostrado tibios en cuestiones políticas.

<sup>26</sup> Las que, a partir de ahora, llamaremos "Antiguas Familias".

<sup>27</sup> La inmensa mayoría de los historiadores que estudian el período nos hablan de una sociedad cuya cúspide estaba dividida entre altos funcionarios, hacendados y comerciantes. Según estas teorías, los primeros y los últimos serían de origen peninsular, y sus lealtades estarían del lado de la Metrópoli, mientras que los hacendados, criollos, constituirían "...la más sólida y brillante clase  
(continúa...)

período de análisis. Nos interesaba apreciar hasta qué punto era cierta la teoría, de la que se hace eco una inmensa mayoría de los autores, de la existencia de una oposición tajante entre hacendados criollos y comerciantes peninsulares, en fechas anteriores a la década de 1850, así como llegar un mayor conocimiento de la repercusión que esto tuvo en la división de bandos que llegaría a desembocar en la independencia. La cuestión fundamental consistía en tratar de apreciar cómo se fue gestando dicha oposición; para ello debimos partir de la hipótesis de que esta relación hacendados-comerciantes no tuvo unas características fijas a lo largo de todo el período objeto de estudio, sino que fue cambiando a la vez que lo hacía la situación económica y política cubana, de la misma manera en que lo hacía el reparto del poder entre los diferentes sectores de la élite habanera. El objetivo que nos planteábamos era, por tanto, realizar una periodización de los grupos sociales que se alternaban en la cúspide de la pirámide, llegando a apreciar el momento en que los comerciantes empezaron a tener acceso a dicha cúspide, así como los medios que tuvieron que emplear para conseguirlo.

Otra hipótesis de trabajo que pretendíamos comprobar era la teoría de que todos los hacendados dependían, desde un punto de vista económico, de los comerciantes, quienes presumiblemente les adelantaban dinero y material a cuenta de las cosechas y se encargaban de vender éstas en el

---

<sup>27</sup>(...continuación)  
burguesa de América Latina", según M. TUÑÓN DE LARA ("España y Cuba en la primera mitad del siglo XIX" en M. TUÑÓN DE LARA (Comp.), Estudios sobre el siglo XIX español, Madrid, Siglo XXI de España Editores S.A., 1984, pág. 247).

mercado exterior <sup>28</sup>. De esta manera, los que se relacionarían verdaderamente, al menos desde un punto de vista de los contactos financieros, con el mundo capitalista exterior, serían los comerciantes y no los hacendados, con las repercusiones que esto tendría en la justificación del mantenimiento de formas económicas arcaicas durante prácticamente todo el siglo. Nos parecía, por otro lado, que los hacendados, igual que los comerciantes, no presentaban unas características totalmente uniformes como grupo, y que era posible que algunos de ellos, probablemente los de mayor capacidad económica, negociaran su producción directamente con los capitalistas extranjeros <sup>29</sup>.

Nos interesaba también evaluar la eficacia real que, en el caso cubano, tuvo la labor realizada por la banca oficial, así como también la desempeñada por la banca privada y por los comerciantes-banqueros. Para conseguir esto era necesario estudiar el establecimiento de bancos oficiales en La Habana, su forma de actuación y la manera en que respondían a lo que las distintas capas de la sociedad isleña demandaba de ellos. Este nos parecía un buen baremo para analizar el grado de consecución del paso de una sociedad precapitalista a otra instalada en el sistema capitalista, tanto en el caso cubano como en muchos otros.

---

<sup>28</sup> Esta teoría aparece, por ejemplo, en la obra de F. PORTUONDO, Historia de Cuba hasta 1898, La Habana, 1965.

<sup>29</sup> La idea de la existencia de una clase mercantil más "moderna" que la constituida por los propietarios de la tierra contrasta con las teorías de aquellos autores que sostienen que los segundos llegaron a formar un cierto tipo de burguesía, como A. ALLAHAR. La hipótesis que nosotros planteamos es la de que la verdadera burguesía cubana estaba formada mayoritariamente por los grandes comerciantes.

Un último objetivo que nos parecía importante era el análisis de la relación entre comerciantes y tabaco, probablemente como una manera de salir del círculo vicioso que parece constituir en Cuba la relación entre desarrollo económico y azúcar <sup>30</sup>; el negocio del tabaco estaba prácticamente sin estudiar, tanto en cuanto a la relación entre comerciantes y vegueros como en cuanto a la venta del tabaco sin elaborar en los mercados exteriores, por no hablar de lo poco que sabemos de la introducción de factores de firmas comerciales habaneras en los ambientes de la plaza habanera, con el objetivo de desarrollar su labor de compradores de tabacos al por mayor para sus casa matrices europeas y estadounidenses.

#### **1.1.5. Adquisición de conocimientos auxiliares**

Las especiales características del tema de investigación elegido, que cae de lleno dentro de lo que consideraríamos como Historia Económica, englobando aspectos comerciales, hacendísticos y bancarios, entre otros, hizo necesaria una fase inicial de adquisición de conocimientos relacionados con dichos campos, sin los cuales no hubiera sido posible afrontar la recogida de fuentes.

Unos conocimientos básicos de las técnicas estadísticas, capaces de permitirnos la crítica de este tipo de documentación, eran tan necesarios como algunas nociones de contabilidad, para examinar los libros y registros, así como los libros de cuentas de las distintas sociedades. Es

---

<sup>30</sup> Naturalmente, nos referimos al período posterior a 1817, cuando se produjo el desestanco del tabaco.

preciso tener en cuenta que la contabilidad actual no siempre coincide con la utilizada por algunos negocios en la primera mitad del siglo XIX, por lo que parecía lógico hacerse con un buen manual de contabilidad correspondiente a dicho período que nos permitiese percibir las diferencias.

Fue necesaria también la adquisición de una serie de conocimientos sobre la Economía actual, tanto en cuanto al dominio de la teoría como en cuanto al vocabulario. De la misma manera, se realizó un análisis de la evolución del Derecho Mercantil a lo largo del período en estudio, tanto en su vertiente comercial como en la específicamente bancaria, como una forma de conocimiento de las transformaciones que experimentara el marco jurídico en el que se movieron las relaciones bancarias a lo largo del período estudiado por nosotros.

#### **1.1.6. La historiografía sobre el crédito y sus métodos**

Al emprender un trabajo de investigación sobre un tema cualquiera es conveniente fijar lo más exactamente posible el lugar inicial en el que nos encontramos. Los primeros pasos ya lo hemos dado con la delimitación del objeto del estudio, así como con la de los objetivos. En principio, existen dos posibilidades: la primera consiste en que el tema sea totalmente inédito, lo que no sucede muy a menudo; La segunda posibilidad es que ya existan algunos estudios sobre la cuestión, o al menos sobre cuestiones relacionadas con ella, es decir, que exista lo que conocemos como historiografía. En el primer caso, pasaríamos directamente a la búsqueda de las fuentes; en el segundo, debemos

comenzar por analizar aquello que otros hicieron antes que nosotros.

Es necesario, por tanto, llegar a lo que los escolásticos conocían como el "estado de la cuestión", es decir, aquello que hasta el momento se conoce, en relación con el objeto de nuestra investigación. Se tratará de confeccionar una relación, en líneas generales, de los trabajos que hasta ahora se han ocupado del tema, relación que incluiría, a la vez, una descripción de lo leído, junto con una valoración crítica del trabajo realizado por el autor. Está claro que esta relación no tiene ambiciones de incluir la totalidad de los trabajos existentes, entre otras cosas porque algunas de las obras no están realmente disponibles en las bibliotecas consultadas, a pesar de que aparecen citadas en las bibliografías .

El procedimiento utilizado para la realización de esta relación es el de la búsqueda cronológica, tanto a través de diferentes obras de tema historiográfico, como de bibliografías, así como de la búsqueda sistemática en los propios ficheros de las bibliotecas consultadas. La razón principal de adaptarnos a un procedimiento de búsqueda cronológica está en que permite apreciar mejor que otros sistemas, a través de la simple lectura de la relación, los nuevos aportes que se van realizando con el paso del tiempo, agrupar escuelas y definir teorías.

La valoración debe hacerse, como ya hemos señalado, con un sentido crítico, analizando las aportaciones realizadas por cada uno de los autores, en función sobre todo de la validez de sus conclusiones, así como de la seriedad del método utilizado. Es importante tener en cuenta las características específicas de las obras que se valoran, ya que no se puede



pretender, por ejemplo, que una historia general descienda a analizar la realidad con mucho detalle. Por otro lado, muchos autores no hacen más que repetirse los unos a los otros, sin realizar previamente crítica alguna. Evidentemente, no se trata aquí de examinar, de una manera exhaustiva, todos los antecedentes, porque no todos tienen la misma importancia, sino de centrarse en aquellos autores que han ejercido una mayor influencia, aunque en nuestro caso, al existir pocas obras sobre el tema, no podíamos elegir demasiado. En esos casos, se han examinado los aspectos más importantes de cada teoría propuesta, analizando la calidad y adecuada utilización de las fuentes.

Existían una serie de puntos que era necesario tener en cuenta a la hora de seleccionar la historiografía objeto de análisis:

- Resultaba necesario incluir en la selección algunas obras que permitiesen llegar a conocer bien los aspectos actuales del problema, en nuestro caso las diferentes formas de satisfacer las necesidades de crédito. Este sistema favorece la formación de preguntas que se puedan aplicar, con matizaciones, a la época de nuestro análisis. El problema que se suscitaba es que era necesario evitar la posibilidad de caer en anacronismos.
- Al tratarse de un estudio de carácter "espacial" muy marcado, nos pareció adecuado realizar comparaciones con otras regiones y, concretamente, hemos analizado bibliografía sobre las mismas cuestiones relativa a Santo Domingo y a Puerto Rico, ya que ambas islas presentaban

interesantes similitudes y diferencias con el caso cubano. La utilización aquí del método comparativo nos ha permitido plantearnos gran número de cuestiones de fondo, así como reflexionar sobre la metodología utilizada por otros investigadores.

- El trabajo anterior fue acompañado por una serie de lecturas de carácter más general, que nos permitieron llegar a conocer el período de estudio, no sólo en España y Cuba, sino en otras zonas intensamente relacionadas con ellas.

De esta manera conseguimos saber, de una forma muy aproximada a la realidad, el punto de partida en el que debíamos comenzar la investigación, en función de lo que ésta pretendía aportar de innovador al conocimiento del objeto elegido. Por razones de organización interna de la Tesis, el resultado de toda esta labor de selección y crítica bibliográfica aparece incluida en el capítulo 2. Por último, nos quedaría precisar que en ningún momento hemos tratado de oponer nuestra versión de los hechos a las versiones anteriores, sino solo de proporcionar los medios para realizar un avance en el conocimiento de una realidad concreta, en función de las fuentes aportadas o de otras reconsideradas.

#### **1.1.7. Método de recopilación de documentos.**

##### **a) La selección.**

Una vez formulado con claridad el problema objeto de la



investigación pasamos a la recolección de la documentación. La calidad de esta fase del trabajo, así como la de las siguientes, marcaría en gran medida la validez final de la Tesis.

En principio, una fuente histórica es "todo aquello que nos da a conocer algo del pasado" <sup>31</sup>. Se trata, por tanto, de un concepto muy amplio, que se utiliza a menudo como sinónimo del de documento ya que, en general, ambos se caracterizan por ser coetáneos del fenómeno del que dan testimonio. Por otro lado, es preciso distinguir entre las fuentes documentales y las fuentes historiográficas, básicamente en función de la intencionalidad que caracteriza a las segundas. A su vez, la historiografía se diferencia de la bibliografía histórica porque la primera de ellas es más o menos reciente.

Existen tantas fuentes posibles que resultaba necesario realizar una selección razonada y científica de aquellas que se iban a recopilar. Está claro que no todas las fuentes tienen el mismo valor, en relación directa con el objeto de la investigación, y que pueden producirse, como de hecho sucede, multitud de problemas en el proceso de recopilación. Uno puede plantearse inicialmente una lista de aquella documentación que "teóricamente" debería existir, principalmente en función de un análisis del funcionamiento del proceso histórico que es objeto del estudio (Ver cuadro nº 2); sin embargo, la realidad es que muchos de esos documentos no llegan jamás a producirse, siendo sustituidos por acuerdos más informales. Incluso, se da a menudo el caso de que, si las fuentes llegan

---

<sup>31</sup> SUAREZ, F., La Historia y el método de investigación histórica, Madrid, Rialp S.A., 1987, pág. 169.

a tomar cuerpo, sean destruidas algún tiempo después, bien de una manera intencionada o fortuita.

## **CUADRO N° 2**

### **Algunas posibles fuentes a consultar**

- \* Fuentes de carácter legislativo.- Reales Decretos, códigos específicos, etc.
- \* Fuentes hacendísticas.- Derivadas de as diferentes formas de tributación a las que estaban sujetos los comerciantes en general, y los banqueros en particular.
- \* Documentación administrativa.
- \* Estadísticas de la época.
- \* Fuentes notariales.
- \* Documentación conservada en archivos de carácter familiar (correspondencias...).
- \* Documentación de carácter consular.
- \* Archivos de empresas, tanto publicas como privadas (libros de cuentas...).
- \* Crónicas de viajeros.
- \* Publicaciones periódicas.
- \* Anales de las diferentes instituciones económicas habaneras.

Era necesario estar preparada para la aparición de lagunas documentales del más variado origen. En este sentido, se ha dicho muchas veces que la labor del historiador se parece a la de un detective, paciente

y extremadamente minucioso. Siguiendo, por tanto, las costumbres de los detectives, se ha procurado no dejar al margen ningún tipo de documentos por pequeña que fuera la aportación que éstos pudieran realizar . Es cierto que, en un sentido estricto, el documento es únicamente "un testimonio escrito de un hecho de carácter jurídico...(destinado) a dar fe y proporcionar valor de prueba" <sup>32</sup>. Por el contrario, nosotros hemos creído conveniente considerar como documento cualquier tipo de testimonio al que no califiquemos como de plenamente historiográfico, lo que hace que nuestro trabajo no tenga, al menos en este sentido, pretensión de exhaustividad.

Al referirse a la selección de fuentes, Cipolla <sup>33</sup> hace una distinción inicial entre fuentes primarias y fuentes secundarias, como ya venía haciéndose desde el siglo XVII. La base de esta teoría es la jerarquización, a partir de la cual un historiador debe recurrir con preferencia a las fuentes primarias, y sólo si éstas no están disponibles se utilizarán exclusivamente las secundarias.

Una vez descritas las bases del proceso de selección de los documentos, pasamos a analizar, de una manera esquemática, la metodología empleada en dicho proceso. El primer paso lo constituyó el vaciado de los ficheros bibliográficos de una serie de bibliotecas <sup>34</sup>, con lo que se llegó a conseguir una base de datos de fuentes secundarias con

---

<sup>32</sup> PAOLI, C., Diplomática, Florencia, 1942, pág.18.

<sup>33</sup> CIPOLLA, C.M., Ops. Cit., pág. 47.

<sup>34</sup> Inicialmente se consultó la Biblioteca Nacional, en Madrid, tanto en su sala general, como en la dedicada específicamente a la Historia de América, así como la Biblioteca del Banco de España.

las cuales iniciar el trabajo; esta base de datos se vería completada con posterioridad, tras la consulta de nuevas bibliotecas y la lectura de la bibliografía seleccionada, vertida en una serie de fichas de contenido <sup>35</sup>.

Al mismo tiempo, se comenzó el vaciado de una serie de registros en diferentes archivos. El primero de ellos fue el Archivo Histórico Nacional, en Madrid, y el segundo el del Banco de España, en los que se seleccionaron las fuentes primarias que en principio parecían tener interés para la investigación. En el caso de algunos documentos concretos se utilizaron fotocopias del texto, sobre todo en aquellas ocasiones en las cuales interesaba especialmente poder examinar el documento con mayor exhaustividad, como es el caso de los textos legales utilizados. Otros documentos que hemos considerado interesante conservar en nuestro poder son aquellos que se incluyen dentro del "Apéndice documental", así como los cuadros estadísticos.

Una vez concluida la recogida de datos, el paso siguiente fue su clasificación, de acuerdo con el modelo establecido con anterioridad. Esta clasificación constituye la primera esquematización de lo que después sería el índice de esta Tesis Doctoral; se trataba de algo totalmente provisional, que el posterior desarrollo de la investigación matizaría y complementarí.

---

<sup>35</sup> Las bibliotecas consultadas posteriormente fueron la Biblioteca de la Agencia Española de Cooperación, en Madrid, la Biblioteca Nacional José Martí, en La Habana, la British Library, en Londres, y la Bibliothèque Nationale, en París.

### **1.1.8. Criterios utilizados en la crítica de las fuentes**

Durante la fase de análisis de los documentos se contempló, con preferencia, la obtención de datos sobre el desarrollo de la estructura financiera, así como sobre la trayectoria del sistema crediticio metropolitano e isleño. Interesaba llegar a conocer la cuestión de la financiación dentro del marco económico del siglo XIX, con el fin de valorar adecuadamente su función como potenciador de otras actividades económicas, así como su influencia en muchos campos de la vida cotidiana.

La aplicación del sentido crítico al análisis de las fuentes recopiladas es una de las fases fundamentales de la investigación, aunque no se pretenda llegar al grado de crítica exhaustiva alcanzado por los historiadores positivistas. Sólo el establecimiento sistemático de un procedimiento de verificación de datos puede permitirnos posteriormente la confirmación o el rechazo de una teoría. Esto es importante, ya que uno de los grandes peligros en los que suelen caer los estudios de Historia Económica es consecuencia directa de los intentos de adaptar la realidad a los modelos que se pretenden establecer; esto lleva, en último extremo, a que sólo se acepten aquellos datos que están de acuerdo con la teoría propuesta, sin comprobar su fiabilidad. Naturalmente, una forma de asegurar la veracidad de un dato es el hecho de que éste aparezca en varias fuentes a la vez; sin embargo, lo único que puede garantizarla, en último término, es la fiabilidad del autor o del origen de la fuente.

El dato tiene, por tanto, el valor de la fuente de la que procede. El

problema de la autenticación de las fuentes no suele darse para las que son propias del siglo XIX, aunque puede llegar a suceder. La veracidad de las fuentes, en cambio, sí que constituye un problema para esta época, ya que no basta con que el autor estuviera bien informado sobre el tema en cuestión, sino que es necesario que, además, "quiera" decir la verdad y "pueda" hacerlo. Es conveniente, por tanto, conocer bien la procedencia del dato.

La cuestión de la veracidad es complicada, ya que es necesario tener razones muy fundadas para poder afirmar que un autor miente o que transforma la realidad de forma deliberada; sin embargo, lo cierto es que los prejuicios, los intereses económicos, las ideologías o las ideas políticas influyen en lo que las personas escriben. El valor de una fuente depende, en principio, de la credibilidad que merezca su autor, y no del número de testimonios que coincidan en él. Como medio para analizar esta credibilidad de los autores de las fuentes utilizadas hemos recurrido al estudio de sus personalidades concretas, naturalmente sólo en aquellos casos más significativos, intentando llegar a conocer sus motivaciones, así como las costumbres "administrativas" que pudieran afectarles <sup>36</sup>.

Muchas de las fuentes primarias que nosotros analizamos han pasado por manos de copistas, sobre todo en el caso de la correspondencia comercial y de los documentos notariales. Está claro que toda copia implica el peligro de reproducir errores, por lo que nos ha parecido

---

<sup>36</sup> Nos referimos aquí, concretamente, a la posibilidad de intervención en la emisión de la fuente de toda una serie de intermediarios, como copistas, secretarios..., que pueden imprimir su "sello personal" al documento.



esencial detectar aquellos casos en los que no manejamos documentación original.

Además de las ya analizadas, las fuentes utilizadas presentan algunas otras limitaciones. Muy a menudo, nos hemos encontrado con que algunos aspectos del tema sólo pueden ser analizados a través de documentación residual, ya que los documentos originalmente emitidos no han llegado en su totalidad a los archivos o, a causa de parásitos, accidentes en los traslados, cambios de funcionarios, desidia..., se han perdido. Es muy raro poder reunir un expediente completo que abarque todos los pasos seguidos por un proceso, del tipo que éste sea. En estos casos, que han sido la mayoría, repetimos, se ha recurrido a reflexionar sobre aquellos materiales de los que no se puede disponer, como medio para intentar localizar alguna fuente alternativa.

Otro baremo empleado por nosotros en la crítica de las fuentes ha sido el planteamiento teórico utilizado al emitirlas; afecta sobre todo a las fuentes historiográficas y a la bibliografía, ya que los autores no se paran, en muchas ocasiones, a detallar la teoría a partir de la cual hacen sus deducciones.

## **1.2. METODOLOGIA DE LA REDACCION**

### **1.2.1. La reflexión general sobre los datos obtenidos**

En la práctica, las fases anteriores de la investigación - recopilación de fuentes, selección y crítica- no componen un proceso dividido en

compartimientos estancos, sino que se dieron de manera simultánea. A lo largo de toda la investigación han ido apareciendo nuevas fuentes, que muchas veces me han llevado a modificar juicios anteriores y que, por tanto, han variado de forma sustancial el modelo planteado inicialmente. La reconstrucción final del proceso y de sus implicaciones aparece de una manera gradual, quedando completada definitivamente en el momento mismo en el que la redacción de los resultados de la investigación hayan sido perfilados de modo concluyente.

Esta fase corresponde al proceso de interpretación de los datos hasta entonces recogidos. Buscamos el sentido del desarrollo del sistema bancario y comercial cubanos a lo largo del período estudiado, aunque naturalmente se nos podría objetar el hecho de que siempre existirían otras interpretaciones posibles, tantas como investigadores.

Este es el momento en el que centramos lo que podemos realmente decir, a partir de lo que, en un principio, queríamos demostrar, y tras las desviaciones a las que nos ha llevado la investigación realizada. Pasamos para ello a la realización de un balance de aquello que nuestro trabajo tiene de innovador, precisando las respuestas obtenidas a las hipótesis planteadas en un principio, con lo que iniciaremos la construcción del apartado de conclusiones; para ello, en muchas ocasiones, ha sido necesario releer las fichas bibliográficas de los historiadores que habían analizado anteriormente la cuestión.

Nos encontramos, consecuentemente, en un período de reflexión global sobre el tema, en el que se sacan unas conclusiones por escrito

antes de comenzar la redacción, haciendo una serie de esquemas y listados de problemas, que luego constituirán la base sobre la que se edificará el armazón del texto.

### **1.2.2. Elaboración del plan de redacción**

A continuación pasamos a la preparación de un índice temático que nos serviría para la posterior redacción. Es una manera de articular de forma coherente las muchas cuestiones planteadas a lo largo de la investigación, en función sobre todo del objetivo que se quiere cumplir. Se trata de concretar un modelo definitivo, que englobe todos los aspectos posibles del proceso analizado dentro de un marco teórico común.

La creación de un modelo en un trabajo de Historia Económica, por parte de un historiador, presenta problemas ya que, por lo general, no conocemos del todo correctamente la Teoría Económica. Esto lleva a que, muchas veces, trabajemos sin llegar realmente a definir el modelo teórico básico con el que pretendemos continuar el análisis. En nuestro caso concreto, partimos del modelo creado por I. Wallerstein <sup>37</sup>, cuando habla de la existencia de un "sistema mundial", con un área central y otras periféricas y semiperiféricas. En función de los conceptos creados en dicho modelo, planteamos un análisis de la relación colonial existente a lo largo del período de estudio entre la Isla de Cuba y la metrópoli

---

<sup>37</sup>I. Wallerstein, El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI, Vol. I, 3ª ed., Madrid, Siglo XXI de España Editores S.A., 1984; a pesar de que se refiere al caso del siglo XVI, algunos de los conceptos que utiliza resultan válidos para su aplicación al caso hispano-cubano que nos ocupa.

española, utilizando para ello los aspectos comerciales y bancarios de dicha relación. Por otro lado, aún tomando este modelo como base para nuestro trabajo posterior, hemos intentado evitar caer en lo que para nosotros constituye un error muy frecuente entre los historiadores de la Economía, que consiste en estudiar exclusivamente las estructuras y las variables de carácter puramente económico, prescindiendo totalmente de los individuos concretos. En este sentido, se ha pretendido que este trabajo refleje la forma de vida de una clase social determinada, pero también que nos haga ver cómo las estructuras afectaron a individuos concretos y significativos de dicha clase.

Dado que el trabajo se ha planteado como la combinación del estudio de una serie de instituciones y de unas clases sociales concretas, las de los banqueros y comerciantes, se pensó que el plan de redacción debía ser un reflejo de ello. Se optó por incluir la descripción y análisis del funcionamiento de las instituciones y sociedades, tanto de carácter público como privado. Las clases sociales implicadas se analizan a través de su relación con dichas instituciones, sociedades y compañías, para pasar luego a sacar una serie de deducciones sobre los aspectos derivados de las hipótesis planteadas. Todos éstos puntos se han desarrollado a partir de una red cronológica, en la que se basa el orden de análisis de las diferentes empresas <sup>38</sup>. A toda esta trama se le ha superpuesto el tradicional sistema de análisis consistente en preguntarse por las causas,

---

<sup>38</sup> Parece claro que la reconstrucción del pasado se caracteriza, entre otras razones, por una ubicación cronológica y, por tanto, debería basarse, igualmente, en un esquema cronológico. Alterar la cronología "de fondo", es un método que presenta problemas de contextualización importantes y que, en la mayoría de las ocasiones, destruye la claridad del análisis de conceptos, así como la de la redacción final.

desarrollo y consecuencias de los fenómenos <sup>39</sup>.

Se trata, entre otras cosas, de reflejar el proceso que se ha recorrido desde el principio de la investigación hasta su final y cómo, de los datos seleccionados de entre los que nos proporcionan las fuentes, se llega al conocimiento del funcionamiento del proceso histórico que se ha pretendido estudiar.

Las especiales características de nuestro tema de investigación, que presenta una vertiente española y otra cubana, se han intentado también reflejar en el plan de redacción, aunque siempre partiendo de la premisa de que éste es, ante todo, un estudio de Historia de América, si bien la realidad cubana del período se vio condicionada, en mayor o menor medida, por la Historia de España en su papel de metrópoli. Se trata, además, de un trabajo de Historia Económica, aunque sus conclusiones pretendan llevarnos al campo de la Historia Social, de la de las Mentalidades o de la Política; la consecuencia más directa de este hecho es que en el análisis realizado, de la misma forma que se hace en el plan de redacción, se recurriera a un estudio de fondo de los factores de producción, sin el cual no parecía posible llegar a comprender la estructura financiera hispano-cubana.

---

<sup>39</sup> En principio no estamos de acuerdo con E. Kahler cuando, en The Meaning of History, pág. 114, sostiene que el historiador puede sólo raramente explicar de una forma justificada por qué ha sucedido algo, y que en la mayoría de las ocasiones debe limitarse a decir cómo. Es cierto que en la Historia, la mayor parte de las relaciones causales no pueden llegar a ser verificadas, pero ello no quiere decir que no deba hacerse un esfuerzo para encontrarlas, aunque sea en su inmensa multiplicidad.

La organización del plan de redacción permitió la definición de los siguientes niveles:

Un primer nivel referido a la definición del concepto de establecimiento bancario, tal y como éste se entendía en el período estudiado. Sólo a partir de este análisis sería posible entender posteriormente, en toda su complejidad, la relación entre crédito y comercio, así como entre Hacienda Pública y crédito.

El segundo nivel era responsable de hacer hincapié en el desarrollo de una legislación propiamente mercantil y bancaria, emanada de las instituciones españolas, así como en su aplicación real, tanto en la Metrópoli como en Cuba.

Un tercer apartado en el que se analiza el desarrollo de las actividades financieras, tanto en España como en algunos casos referentes al continente europeo. Al enfocar la realización de este nivel no se pretendía profundizar exhaustivamente en él, sino sólo llegar a conocer a grandes rasgos la estructura económica que afectaba a la situación del crédito, así como la de la comunidad financiera y comercial en dichos países durante el período en estudio, valorando el protagonismo de algunas empresas y hombres de negocios concretos; con ello se conseguiría situar la cuestión de las relaciones bancarias hispano-cubanas en su adecuada perspectiva.

El cuarto nivel plantea un conocimiento más detallado de las características funcionales del mundo bancario hispano-cubano, que

constituye el objeto de nuestro análisis. Se trata de analizar aquellas instituciones, principalmente de carácter administrativo, cuyo funcionamiento afectaba de alguna manera al desenvolvimiento de los hombres de negocios habaneros.

En el quinto nivel de nuestro trabajo se realiza un análisis, cuantitativo y cualitativo, de los comerciantes y de las sociedades relacionadas con la cuestión del crédito, así como de algunas de las negociaciones ajustadas por ellos entre 1829 y 1868. Al comienzo del trabajo, tan sólo conocíamos algunos nombres sueltos citados por Friedlaender o Moreno Fragnals, pero ignorábamos totalmente sus períodos de actividad y la importancia real de cada uno de ellos con respecto al panorama de la burguesía de aquel momento, datos que nos permitirían establecer la importancia relativa de la burguesía comercial y bancaria con respecto al resto de los componentes del sistema económico hispano-cubano.

Una vez analizado el comportamiento de las diferentes sociedades e individuos relacionados con la cuestión del crédito, así como los condicionamientos estructurales que determinaron su forma de actuación, dedicamos el sexto nivel a estudiar las pautas de comportamiento social de este colectivo, clarificando sus actitudes con respecto a lo que anteriormente se conocía como "usura", las posibilidades de acceso a estamentos más altos de la sociedad, así como su relación con el proceso de formación de la nación cubana. Todo ello ha tratado de evaluarse con detenimiento, para sopesar el grado de implicación de los financieros en el proceso reformista, así como en los intentos de soluciones autonomistas

e independentistas cubanos.

El séptimo y último nivel abarca un análisis pormenorizado de las principales familias dedicadas en Cuba a los negocios de carácter financiero, que nos permite proporcionar la idea de continuidad que tuvieron sus actividades, así como de la red de relaciones que, poco a poco, se fue formando, y de la existencia real de una comunidad financiera estructurada en la Cuba del período 1829-1868.

Cada uno de los niveles que componen este plan ofrece sus propias dificultades de elaboración. Naturalmente, eran los niveles V, VI y VII los que supusieron un trabajo más innovador, ya que prácticamente todas las conclusiones que se han desprendido de ellos se basaban casi exclusivamente en un análisis sistemático de las fuentes primarias utilizadas.

La realización de este plan de redacción nos permite codificar la base de datos de fuentes de acuerdo con los niveles de análisis que en él se prevén. Se trata de una última fase de puesta a punto de las fuentes, con vistas a la redacción, la cual, a su vez, nos permitió avanzar planes algo más detallados de cada capítulo, que sólo se concretaron en el propio proceso de redacción.

### **1.2.3. El proceso de redacción**

Una vez centrado el plan de la obra y clasificadas de acuerdo con él las fuentes, comenzó lo que era el proceso de redacción propiamente



dicho. Inicialmente, se tuvieron en cuenta dos puntos: la forma de exposición y el lenguaje que sería más adecuado utilizar.

En cuanto a la forma de exposición, ésta vino dada, en cierto modo, por el tipo de trabajo del que se trataba, destinado a una Tesis Doctoral. Al conocerse la liberalización de las normas de redacción, se tomó la decisión de colocar las notas al pie de página, en el lugar que su mismo nombre parece indicar como el más adecuado, en lugar de hacerlo al final de cada uno de los capítulos; la razón de esta manera de proceder está en la consideración de que esto último llevaba sólo a que las notas no se llegaran a leer o, en el mejor de los casos, a una gran pérdida de tiempo para los lectores. Con la utilización de las notas se ha pretendido despejar el texto de una serie de precisiones necesarias sólo de una manera secundaria, como referencias, cifras, citas de autores, etc. En el momento de la redacción fue cuando se efectuó la selección de lo que era importante decir y lo que era secundario, debiendo incluirse, por tanto, entre las notas.

El lenguaje utilizado intenta adaptarse, ante todo, al tipo de lector al que va destinado. Las características del tema, sin embargo, hacen necesario el uso de un terminología de la época, de carácter económico, que no todos conocerán, por lo que nos ha parecido conveniente la apertura de una nueva base de datos que contuviera un glosario de los términos de este tipo más utilizados en el texto. En su realización se han utilizado simultáneamente diccionarios de Economía actuales y otros publicados a lo largo del período que es objeto del estudio. Por encima de todo se ha intentado decir las cosas con sencillez y claridad, sin

renunciar por ello a una cierta altura que parece propia de un trabajo de investigación histórica.

Con todo ello, finalmente, se procedió a la redacción definitiva de la Tesis Doctoral expuesta a continuación.

## **CAPITULO 2**

### **CRITICA DE FUENTES Y BIBLIOGRAFIA**

## **2.1. LAS FUENTES DOCUMENTALES**

Las fuentes documentales, junto con las fuentes primarias impresas, han constituido el eje central de esta Tesis. Las conclusiones obtenidas sobre el papel jugado por los comerciantes extranjeros en la plaza habanera, por ejemplo, hubieran sido muy diferentes sin los datos obtenidos en los archivos de París y Londres, y tal vez seguiríamos pensando, como se hacía a menudo hasta entonces, que el comercio extranjero en La Habana estaba formado mayoritariamente por franceses, dedicados a la venta al por menor de lazos y puntillas.

Nuestra estancia en los archivos franceses vino motivada por el deseo de ampliar los datos sobre el papel jugado por la Casa Rothschild en Cuba, esbozados apenas en el libro de Alfonso de Otazu <sup>1</sup>. La autorización pedida inicialmente era para trabajar en los Archivos Nacionales, en cuya sección dedicada a la época contemporánea, desplazada a la Cité des Archives Contemporaines, en Fontainebleau, se

---

<sup>1</sup>A. de Otazu, Los Rothschild y sus socios españoles (1820-1850), Madrid, O.Hs. Ediciones, 1987.

encuentran depositados la mayor parte de los documentos relacionados con dicha firma comercial. La documentación consultada allí está formada por los restos de la correspondencia mantenida por la Firma, ya que la contabilidad ha sido totalmente destruida; dependiendo de los años que se quieran consultar, así como del autor concreto de la carta, esta documentación se encuentra escrita en francés, alemán, inglés o yidish (la lengua de los judíos centroeuropeos), lo cual, en algunas ocasiones, supuso un importante obstáculo para nuestro trabajo. Los fondos de la Colección Rothschild, localizados en el Departamento de Manuscritos de la Biblioteca Nacional de París, sirvieron para completar los datos obtenidos anteriormente.

La investigación anterior se completó con la consulta de los fondos depositados en otros centros de los Archivos Nacionales de Francia, todos los cuales se encuentran depositados en diferentes lugares de París. De esta manera, se realizó la consulta de los fondos relacionados con Cuba, existentes en el Servicio de Archivos de Empresa, aunque la mayoría de ellos hacían referencia a épocas posteriores a la que a nosotros nos interesaba; la Sección Moderna de los mismos Archivos nos ha proporcionado una multitud de datos sobre los intereses franceses en el comercio cubano. Algunos fondos del Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores francés nos han permitido conocer los informes económicos enviados por los cónsules franceses en La Habana.

Los datos obtenidos sobre el comercio británico con la isla de Cuba, y sobre todo los relacionados con el papel jugado por la Casa Baring, han sido tomados de los fondos existentes en la Guildhall Library, de Londres.

Es necesario precisar que, cuando nos dirigimos a ella, sabíamos con bastante precisión lo que podíamos encontrar, como resultado de la lectura del libro de R.W. Hidy, The House of Baring in American Trade and Finance<sup>2</sup>. El resto de nuestro trabajo en la capital británica se centró en la consulta de los fondos de la British Library, en la que pudimos leer obras que, por entonces, resultaba imposible conseguir en España, como las de R.T. Ely, Richard Pares, o el propio R.W. Hidy.

El resto de los capítulos que componen la tesis han sido escritos gracias a la documentación localizada en diferentes archivos de España y Cuba. En Madrid, nuestro trabajo se centró en el Archivo Histórico Nacional, el Archivo del Banco de España, la Biblioteca Nacional y el Archivo del Ministerio de Hacienda. La mayoría de la documentación hallada en el Archivo Histórico Nacional procede del apartado de Fomento, dentro de la sección dedicada a Ultramar, cuyos fondos están siendo catalogados; el tipo de documentos encontrados en dicha sección es muy variado, pero se centra en los informes realizados ante los intentos de creación de los diferentes establecimientos crediticios. La sección de Manuscritos de la Biblioteca Nacional de Madrid, también nos ha proporcionado datos interesantes sobre las mismas cuestiones, así como interesantes descripciones de las principales figura del mundo de los negocios habanero.

El archivo más interesante, de los consultados en Madrid, ha sido el del Banco de España, tanto por el tipo de documentación en el localizada,

---

<sup>2</sup>R.W. Hidy, The House of Baring in American Trade and Finance. English Merchant Bankers at Work, 1763-1861, New York, Russell & Russell, 1949.

como por el escaso número de investigadores interesados en los negocios cubanos que los habían visitado anteriormente. Los fondos cubanos, sin embargo, se encuentran catalogados, y la sección de Secretaría ofrece importantes posibilidades, muchas de las cuales, sin duda, habrán quedado inexploradas; cuestiones como la negociación del pago de las libranzas sobre las Cajas de La Habana, la gestión del Banco Español o la relación de los diferentes bancos antecesores del Banco de España, con las casas de comercio habaneras, pueden seguirse allí con razonable continuidad.

Nos queda, por último, hacer algún comentario sobre nuestro breve paso por los archivos cubanos. Resulta evidente el hecho de que, de no haber llegado a ellos con una idea relativamente clara de lo que queríamos buscar, y, sobre todo, de cómo hacerlo, nuestro trabajo se hubiera perdido, ya que la falta de repuestos para las máquinas microfilmadoras, hizo imposible que las copias de documentación solicitadas nos fueran remitidas a Madrid.

## **2.2. FUENTES PRIMARIAS IMPRESAS**

Como señalábamos en el apartado anterior, las fuentes primarias impresas estudiadas han constituido una de las bases esenciales del presente trabajo. Así, las diferentes Guías de forasteros en la ciudad de La Habana, que hemos podido consultar para el período que va de la década de 1840 hasta 1867, nos han permitido la identificación de una parte considerable de los integrantes del "comercio habanero", incluidos aquellos cuyo papel les permitía el desempeño de cargos en instituciones como el Tribunal de Comercio.

Las guías de forasteros, como los directorios comerciales consultados, nos han permitido conocer una parte de la información de la que disponían los propios comerciantes. Esta información se ha visto completada por las series proporcionadas por las balanzas comerciales analizadas. El funcionamiento de algunos de los establecimientos bancarios analizados ha podido ser estudiado gracias a las memorias leídas en sus juntas de accionistas que, junto con los reglamentos y estatutos bancarios, se conservan, sobre todo, en la Sección de América, de la Biblioteca Nacional de Madrid.

Mención aparte merecen los libros escritos por viajeros que, por diferentes razones, recalaban en la isla de Cuba. Algunos de ellos, sobre todo los británicos, franceses y norteamericanos, nos han dejado detalladas descripciones de cómo transcurría la vida en los ambientes comerciales habaneros, con los cuales, en ocasiones, les unían lazos de negocios. Este tipo de obras, junto con las publicaciones periódicas analizadas, constituyen una posibilidad a considerar a la hora de enfocar este tipo de trabajos; no queremos dejar de señalar que, a la hora de elegir las publicaciones concretas que se incluiría en este listado, se ha procurado hacer un mayor hincapié en aquellas que tuvieron una mayor difusión en los ambientes comerciales y bancarios, antes que en las que se transformaron en voceros de distintas opiniones políticas.

Finalmente, quiero destacar la importancia que, para la elaboración de esta Tesis Doctoral, han tenido las fuentes de carácter legislativo, y principalmente aquellas que, como el Código de Comercio de 1829, tanta influencia tuvieron en las transformaciones experimentadas, a lo largo del



período 1829-1868, por las figuras del comerciante y del banquero, en el sentido de proporcionarles una mayor concreción, así como unas cada vez más sólidas bases de actuación.

### 2.3. LA BIBLIOGRAFIA

A pesar de la importancia de un tema como es el de la provisión de crédito, la labor investigadora no ha hecho más que empezar a enfrentarlo. En España, existían una serie de obras de referencia tradicionales, como las de J.M. Tallada Pauli o Ramón Canosa <sup>3</sup>, aunque la simple lectura de sus índices permite darse cuenta de que la mayoría de sus páginas hacen referencia a épocas posteriores a nuestro período de estudio. A partir de entonces, fueron apareciendo algunas obras sueltas, como las Notas para la historia financiera de España, publicadas por el Ministerio de Hacienda, el libro de Solé Villalonga sobre la deuda pública española o, sobre todo, la obra de J.M. Sanz García, relativa a la banca y los banqueros madrileños, que constituye el primer caso de un estudio en el que se hace verdadera incidencia en la cuestión de los banqueros privados y de los comerciantes actuando como banqueros, con lo que constituye el más claro antecedente de los trabajos que se están realizando actualmente <sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup>J.M. Tallada Pauli, Historia de las finanzas españolas en el siglo XIX, Madrid, Ed. Espasa Calpe, 1946. R. Canosa, Un siglo de banca privada (1845-1945). Apuntes para la historia de las finanzas españolas, Madrid, Nuevas Gráficas S.A., 1945.

<sup>4</sup>Ministerio de Hacienda, Notas para la historia financiera de España, Madrid, Publicaciones de la Secretaría General Técnica, 1959; G. Solé Villalonga, La deuda pública española y el mercado de capitales, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1964; J.M. Sanz García, La banca y los banqueros madrileños en el siglo XIX, Madrid, Aula de Cultura del Ayuntamiento, 1967; P. Voltes Bou, La banca barcelonesa de 1840 a 1920, Barcelona, Instituto Municipal de Historia, 1968.

En los últimos años, sin embargo, algunos investigadores, procedentes sobre todo del campo de la Economía, han fijado su atención en este tipo de cuestiones, produciéndose la aparición de un número considerable de obras monográficas, cuya lectura ha permitido una considerable ampliación de nuestros conocimientos de base. Partiendo de trabajos como los de Felipe Ruíz Martín, y del apoyo de instituciones como el Banco de España, con su Servicio de Estudios, o del Ministerio de Hacienda, con el Instituto de Estudios Fiscales, así como de diferentes cátedras de Historia de las Instituciones Económicas, autores como Rafael Anes, Gabriel Tortella, Gonzalo Anes, J. López Yepes, M. Titos Martínez, P. Tedde de Lorca, J.R. García López, N. Sánchez Albornoz, A. de Otazu, J. Muñoz, P. Martín Aceña o J. Forniés Casals <sup>1</sup>.

De forma paralela, historiadores de toda España han centrado sus investigaciones en el análisis de la clase comercial de las diferentes plazas españolas; estudios como los de A. Forniés Baigorri, A. García Baquero,

---

<sup>1</sup>F. Ruíz Martín, El Banco de España. Una historia económica, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España, 1970; G. Tortella, Los orígenes del capital en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX, Madrid, Ed. Tecnos, 1973, así como otras muchas obras que se detallan en el apartado de bibliografía; J. López Yepes, Historia urgente de las Cajas de Ahorros, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorros, 1973; M. Titos Martínez, Crédito y ahorro en Granada en el siglo XIX, 2 vols. Granada, Banco de Granada, 1978; P. Tedde de Lorca, Madrid y el capital financiero del siglo XIX, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1981; N. Sánchez Albornoz, "La formación del sistema bancario español, 1858-1868", en Revue Internationale d'Histoire de la Banque, nº 10 (1975); A. de Otazu, "Dinero y crédito (siglos XVI al XIX)", en Moneda y Crédito (1978); J.R. García López, "Banqueros y comerciantes-banqueros, clave oculta del funcionamiento del sistema bancario español del siglo XIX", en Moneda y Crédito, nº 175 (dic. 1985); J. Muñoz "La consolidación del sistema bancario español. Madrid, centro financiero", en Actas de los III Coloquios de Historia Madrileña, Madrid, 1987; R. Anes, "De banqueros y desarrollos industriales", en la Actas del IV Congreso de la Asociación de Historia Económica, 1989.

R. Basurto Larrañaga, P. Molas, A. Ramos Santana o A. Bahamonde \*.

Gracias a los nuevos planteamientos aportados por estos autores, el panorama historiográfico español sobre las cuestiones crediticias cambio considerablemente, en un período de tiempo relativamente corto; los amplios conocimientos teóricos que caracterizan a muchos de ellos, han permitido una importante profundización en aspectos como las técnicas comerciales utilizadas, o la importancia cuantitativa de los capitales invertidos en los diferentes negocios.

La historiografía sobre la provisión del crédito en Cuba, a lo largo del siglo XIX, es todavía menos abundante que la existente sobre las cuestiones crediticias metropolitanas. Son pocos los autores, cubanos o extranjeros, incluidos los españoles, que han emprendido este tipo de trabajos, a pesar de la evidente importancia que la actividad comercial tuvo en La Habana de la época. Del lado cubano, nos encontramos con los trabajos realizados por Enrique Collazo, que actualmente analiza períodos históricos posteriores <sup>7</sup>, o de Fé Iglesias, aunque este trabajo sólo haga

---

\*A. Forniés Baigorri, La vida comercial española, 1829-1885, Zaragoza, Cámara de Comercio e Industria, 1968; A. García Baquero, La burguesía mercantil gaditana, Cádiz, 1976; R. Basurto Larrañaga, Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII, Bilbao, Servicio Editorial Universidad del País Vasco, 1983; P. Molas, La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen, Madrid, Eds. Cátedra S.A., 1985; A. Ramos Santana, La burguesía gaditana en la época isabelina, Jerez, Fundación Municipal de Cultura, 1987; A. Bahamonde y J. Toro, "Datos para el estudio de la burguesía madrileña", en Crisis del Antiguo Régimen e industrialización en la España del siglo XIX, Madrid, Ed. Cuadernos para el Diálogo, 1977;

<sup>7</sup>E. Collazo "Apuntes para la historia de la casa bancaria de Gelats y Cía.", en Compendio de Ponencias presentadas a la Primera Convención Internacional de Numismática, La Habana, 1983; y "La situación del crédito en Cuba y la actividad financiera del Banco Español (1840-1890)", en Actas del Seminario acerca de las Relaciones Económicas entre España y Cuba, ANEC.

referencia a la segunda mitad del siglo XIX<sup>11</sup>; el sector comercial de la economía aparece esbozado con precisión en una obra de Mercedes García, aunque esta autora centra su trabajo, usualmente, en el análisis del grupo de los hacendados<sup>12</sup>, así como en otras de Alejandro García Álvarez<sup>13</sup> o Enrique Sosa<sup>14</sup>. El tema de los comerciantes cubanos, y concretamente el caso de la familia Terry, ha sido tratado con prolijidad por Roland T. Ely, que posee otras obras más generales sobre la Historia Económica de Cuba, entre las que queremos destacar, por lo acertado de su visión del desarrollo histórico cubano, la obra La economía cubana entre las dos isabeles, así como también por Laird W. Bergard, cuyo método de trabajo guarda grandes similitudes con el de Rebeca S. Scott<sup>15</sup>.

Como avanzamos en el capítulo anterior, hemos recurrido repetidamente a la lectura de obras relativas a la actividad comercial y bancaria en lugares que presentaban algún punto de contacto con el caso

---

<sup>11</sup>F. Iglesias García, "Azúcar y crédito durante la segunda mitad del siglo XIX en Cuba", en Santiago, n° 52 (1983), págs. 119-144.

<sup>12</sup>M. García, "El sector comercial en las matrículas de 1833", en Revista de la Biblioteca Nacional José Martí, vol. I (1990), págs. 65-88.

<sup>13</sup>A. García Álvarez, "Presencia española en el comercio cubano", en Estudios de Historia Social, n° 44-47 (enero-dic. 1988), págs. 605-613.

<sup>14</sup>E. Sosa, "La Habana: plaza y puerto a principios del siglo XIX. Apreciaciones", en Revista de la Universidad de La Habana, n° 222 (enero-sept. 1984), págs. 83-101.

<sup>15</sup>El tema de los comerciantes es tratado por R.T. Ely en su obra Comerciantes cubanos del siglo XIX, La Habana, Ed. Librería Martí, 1960; la obra de Bergard a la que nos referimos es Cuban Rural Society in the Nineteenth Century. The Social and Economic History of Monoculture in Matanzas, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 1990, que, aunque analiza el desarrollo azucarero en la zona matancera, hace precisiones muy acertadas sobre el sector comercial y bancario habanero.

cubano; en este sentido, nos han resultado particularmente interesantes las obras de J.C. Rodríguez Jiménez y R. Vélez Canelo, así como las de A. Szazdi, o los trabajos de R. Pares para el Caribe de colonización británica<sup>13</sup>. Mención especial merecen las publicaciones de A. L. Allahar, de cuya situación actual no hemos logrado saber nada, pero que, a principios de los años 80, escribió una serie de trabajos cuya temática y planteamientos básicos han constituido un ejemplo para esta Tesis<sup>14</sup>.

Entre los españoles que estudian temas relacionados con el de la presente Tesis Doctoral, encontramos a J. Maluquer de Motes, aunque sus trabajos han venido centrándose más en los sectores más bajos del comercio cubano, detallistas principalmente, así como a J.G. Cayuela Fernández, que analiza las figuras de algunos de los principales indianos cubanos, si bien centrándose sobre todo en la etapa posterior a su retorno a España, un tema que queda bastante alejado de aquellos que han acaparado nuestro interés.

La mayoría de los trabajos anteriormente citados superan ampliamente, el mero nivel de la descripción de los hechos, proporcionando una serie de ideas con las que unas veces hemos estado de acuerdo y otras no tanto pero que, en cualquier caso, han resultado

---

<sup>13</sup>J.C. Rodríguez Jiménez y R. Vélez Canelo, El precapitalismo dominicano de la primera mitad del siglo XIX, Santo Domingo, Editora de la Universidad, 1980; A. Szazdi, "Credit without Banking in Early Nineteenth Century Puerto Rico", en The Americas, vol. 19 (1962), págs. 149-171..

<sup>14</sup>A.L. Allahar, "Merchant planters and merchant become-planters. Cuba, 1820-1868", en Working Paper Series 0226-1774, vol 42 (1983), Dept. of Sociology, University of Toronto; quizás la única crítica que me parece que puede hacerse es que la fecha inicial del trabajo, 1820, le ha llevado a hacer una escasa referencia a las "Antiguas Familias".

interesantes en algún momento de nuestro trabajo de investigación, permitiéndonos localizar los fenómenos en medio de procesos históricos más generales. Algunos de ellos deberían ser ampliados, como en el caso de algunos de los trabajos de Enrique Collazo, que arrinconan excesivamente el papel jugado por los comerciantes en la provisión del crédito, centrándose excesivamente en los establecimientos bancarios, pero, a pesar de todo, han resultado válidos para el desarrollo de nuestro trabajo.

Por último, nos queda señalar que la historiografía española parece haber entrado últimamente, en una fase de desinterés por el tema del crédito, con una considerable reducción del número de trabajos sobre la cuestión publicados recientemente. La tendencia actual, representada por el Dr. J.R. García López, se centra en el análisis de las casas de banca a nivel local, llegando a interesarse por la isla de Cuba através de los negocios que dichas casas mantuvieron con ella.

## **CAPITULO 3**

### **EL MARCO JURIDICO: LA LEGISLACION MERCANTIL ESPAÑOLA ENTRE 1829 Y 1868**

### **3.1 LA CREACION DE UNA NECESIDAD. POTENCIACION DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL A FINES DEL SIGLO XVIII Y PRINCIPIOS DEL XIX**

La Edad Moderna se caracteriza, entre otras cosas, por el incremento de la protección que los gobiernos ofrecen al desarrollo de la actividad mercantil, como consecuencia de la generalización de la idea del comercio como fuente de la riqueza pública de las naciones.

En España, la política de reformas encabezada por el rey Carlos III se concreta en el aspecto comercial en los siguientes factores:

- Sistematización de la ordenación aduanera.
  - Unificación del sistema de pesos y medidas.
  - Potenciación de diferentes tipos de vías de comunicación, con el objetivo de mejorar la distribución de los productos.
- Como señala E. Fernández de Pinedo, "en la medida en que el crecimiento económico del siglo XVIII fue limitado, las



mejoras en el transporte no fueron espectaculares..."<sup>1</sup>. Sin embargo, lo cierto es que, a finales del siglo XVIII, se produjo una mejora en las condiciones generales de la red viaria, con medidas como la pavimentación de caminos, o la sustitución de puentes de madera por otros de piedra; medidas centradas, en general, en la mitad norte peninsular, mientras que el resto de España, quedaba en una situación de atraso relativo<sup>2</sup>.

- Defensa de la clase comercial como tal. Fomento, por parte del Gobierno, de la superación del concepto clásico del beneficio comercial como propio de la usura.
- Protección de los súbditos extranjeros dedicados a actividades comerciales en tierras españolas, partiendo de su localización mediante la implantación de algún tipo de censos. Es necesario tener en cuenta que el siglo XVII se había caracterizado por la pérdida del control del comercio por parte de los españoles, exceptuando a los comerciantes de Bilbao, y que esta situación no había variado significativamente con el inicio del siglo XVIII. En 1782 se da un arancel que inaugura una etapa proteccionista, aunque

---

<sup>1</sup> Fernández de Pinedo, E. "Coyuntura y política económicas", en Tuñón de Lara, M. Historia de España, vol. VII (Centralismo, Ilustración y agonía del Antiguo Régimen, 1715-1833), Barcelona, Ed. Labor S.A., 1986, pág. 140.

<sup>2</sup> Nos referimos al atraso en que quedaron aquellas tierras que quedaban situadas fuera del triángulo imaginario formado por el País Vasco, Madrid y Santander. En las zonas de la mitad sur de la Península, el paso del transporte a lomos de mulas, al transporte en distintos tipos de vehículos de ruedas ya había tenido lugar con anterioridad al reinado de Carlos III. El transporte en carros estaba en manos de una serie de gremios y, sobre todo, de los campesinos, que se dedicaban esporádicamente a este tipo de tareas, cuando sus labores agrícolas se lo permitían.

la estructura comercial no llegaría a variar sustancialmente, con lo cual, el elemento extranjero continuó teniendo un peso significativo en el mundo comercial durante todo el período estudiado por nosotros.

- Reorganización del sistema monetario, unificándolo y estabilizándolo, en todo el territorio nacional.
- Creación del Banco de San Carlos (1782), con lo que se intenta conseguir un único interlocutor español para el Gobierno en asuntos financieros, en un claro intento de eliminar la dependencia respecto de los mercados financieros extranjeros.

Los primeros indicios de cambio en la política comercial española habían aparecido ya con anterioridad al reinado de Carlos III, con la creación de compañías privilegiadas de comercio y navegación, siguiendo el modelo francés <sup>3</sup>. Sin embargo, el monopolio sevillano venía siendo erosionado desde las primeras décadas del siglo XVII, como resultado de las tensiones existentes entre el Consulado y los gobiernos interesados en la obtención de unos mayores ingresos para la Hacienda, así como por el crecimiento del comercio directo ilegal <sup>4</sup>. Esta etapa de cambios en el

---

<sup>3</sup> Se autorizaron siete compañías, de las que sólo cuatro llegaron a funcionar; se trata de la Compañía Guipuzcoana de Caracas (1728), la Compañía de La Habana (1740), la Compañía de San Fernando de Sevilla (1747), y la Compañía de Barcelona (1755). Para una ampliación de este tema ver la obra de A. García Baquero, Cádiz y el Atlántico (1717-1778). El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano, 2 vols., Sevilla, 1976; así como la de G.J. Walker, Spanish Politics and Imperial Trade, 1700-1789, London, 1979.

<sup>4</sup> Desde las Antillas, los comerciantes británicos, franceses y holandeses abrieron contactos comerciales con el Caribe hispánico, extendiendo gradualmente el radio de sus operaciones hacia  
(continúa...)

sistema comercial, está ya superada para 1756, y comienza entonces una nueva fase de seguimiento de los principios fisiocráticos, cuyos primeros resultados se dieron con la aparición del Reglamento de 1765 <sup>3</sup>. Las medidas aperturistas continúan hasta 1778, cuando la libertad de comercio se hace extensiva a todos los dominios ultramarinos, excepto Nueva España y Venezuela, a las que no llegaría hasta 1789 <sup>4</sup>.

Durante el reinado de Carlos III comenzaron a dictarse una serie de disposiciones con el fin de mejorar la situación económica, en general, y la mercantil, en particular. No se consiguieron con estas reformas los resultados esperados, sin duda por los defectos que presentaba la legislación en los aspectos comerciales. Los estudiosos del tema se mostraban ya entonces preocupados por el hecho de que no existía una recopilación común para todo el Reino de las distintas Ordenanzas que existían sobre tan importante materia. Por otro lado, esta variedad de

---

<sup>3</sup>(...continuación)

Cartagena y Portobello, ya en los siglos XVI y XVII. Para una ampliación de estas cuestiones, ver Andrews, K.R. The Spanish Caribbean. Trade and Plunder, 1530-1630, New Haven, 1978.

<sup>4</sup> Promulgado por Real Decreto de 16 de octubre de 1765, habilitaba nueve puertos peninsulares (Alicante, Barcelona, Cádiz, Cartagena, Gijón, La Coruña, Málaga, Santander y Sevilla), para el comercio de las islas de Barlovento (Cuba, Santo Domingo, Puerto Rico, Margarita y Trinidad). La puesta en marcha de estas medidas es el resultado de una serie de peticiones en este sentido procedentes de Cuba, bastante moderadas en comparación con las que llegaban de México, como señalan A.J.Kueth y G.D. Inglis, en "Absolutism and enlightened reform: Charles III, the establishment of the "alcabala", and commercial reorganization in Cuba", en Past and Present, n° 109 (nov. 1985), pp. 118-143.

<sup>5</sup> Real Decreto de 2 de febrero de 1778. El comercio continuó rígidamente protegido, pero su estructura interna y la fiscalidad que sobre él recaía experimentaron grandes transformaciones, basadas en la idea de que no era posible competir con éxito con la mayoría de las potencias extranjeras. Sin embargo, aspectos importantes, como la autorización a los criollos para conducir sus producciones a la Península en las mismas condiciones que ya habían obtenido los peninsulares, no se llegarían a legislar hasta la Real Orden de 23 de agosto de 1796.

Ordenanzas se había ido mostrando claramente insuficiente ante los múltiples cambios aparecidos en todos los campos de la vida española en un espacio de tiempo relativamente corto.

Sin duda, el cambio más importante que aparece en el panorama comercial del siglo XVIII es la libertad de comercio con Indias <sup>7</sup>, que, como ya hemos señalado, se introduce entre 1765 y 1796; ya fuese como plasmación de un programa económico de más amplio alcance <sup>8</sup>, ó como una mera forma de obtener mayores ingresos para la Real Hacienda <sup>9</sup>, la

---

<sup>7</sup> Josep Fontana habla de él como de la "pieza central del sistema." A partir de esta idea, Fontana intenta un replanteamiento completo del tema del reformismo borbónico, con el objeto de desmontar una serie de tópicos, a través de la demostración de cómo el comercio libre debe ser visto, ante todo, como la respuesta del Gobierno de Madrid al fracaso del sistema de flotas, y , sobre todo, a la necesidad de incrementar los ingresos de la Real Hacienda. (Fontana, J. "Prólogo", en Fontana, J. et alia, El comercio libre entre España y América Latina, 1765-1824, Madrid, Fundación Banco Exterior, 1987, pp. 7-9). La implantación del comercio libre con Indias, supuso el fin del predominio del sistema de flotas, que tanto favorecía a los comerciantes andaluces y criollos, basado en el mantenimiento de altos precios y en el control de la producción de plata, con unos volúmenes de intercambio reducidos, que provocaban incrementos de precios en América que, en algunos casos, llegaban a ser un 300 ó un 400 % más altos en Indias de lo que lo eran en la metrópoli, lo que hacía que estos productos fueran destinados, casi exclusivamente, al consumo de las clases altas (Ver Lynch, J. El comercio bajo el monopolio sevillano). Al gobierno ilustrado de Madrid, por el contrario, le interesaba incrementar el intercambio de mercancías, lo cual redundaría en un aumento de los beneficios obtenidos de los impuestos que gravaban el tráfico mercantil y, al mismo tiempo, estimularía la producción de las manufacturas peninsulares.

<sup>8</sup> Esta teoría es planteada, entre otros autores, por José Muñoz Pérez ("La publicación del Reglamento de Comercio Libre de Indias de 1778", en Anuario de Estudios Americanos, vol.IV (1947), Sevilla).

<sup>9</sup> El sistema de flotas fue relativamente útil, tanto para la Real Hacienda como para las casas comerciales dedicadas a la Carrera, durante un largo período de tiempo, pero en la época que nosotros tratamos este acuerdo de intereses está en pleno proceso de resquebrajamiento, ya que mientras los comerciantes continúan interesados en mantener los precios altos, a través del mantenimiento de un monopolio intacto, el Gobierno metropolitano busca primordialmente aumentar el volumen de tráfico, lo que repercutiría en beneficio de las arcas de la Real Hacienda (Bernal, A.M. (continúa...))

trascendencia de estas medidas es innegable. La gestación de todo este proceso comienza a raíz de la suspensión del sistema de flotas (1748), y el comienzo de las autorizaciones de comercio por registros sueltos; en este contexto aparece la ya conocida propuesta de Campillo, Nuevo sistema de gobierno económico para la América, en la que dicho autor propone una serie de medidas para el desarrollo económico de España, sobre la base de una cierta liberalización del sistema <sup>10</sup>. Campomanes, por otro lado, en sus Reflexiones sobre el comercio español a Indias, también de 1762, propone la supresión del monopolio gaditano y la apertura de todos los puertos de la Península al tráfico con América, proposición que es matizada por Cray Winckel en su Discurso, en 1763 <sup>11</sup>.

Como consecuencia de la implementación de todas estas medidas, va poniéndose de manifiesto paulatinamente la necesidad de agilizar la resolución de las cuestiones comerciales, algo que sólo puede esperarse a partir de la unificación de criterios. Naturalmente, está claro que resulta difícil precisar qué apareció antes, si la necesidad de una legislación

---

<sup>10</sup>(...continuación)

<sup>11</sup>"El comercio libre: análisis de conjunto", en Fontana, J. et alia, El comercio libre entre España y América Latina, 1765-1824, Madrid, Fundación Banco Exterior, 1987, pág. 20). Para una mejor comprensión del tema ver también la obra de P. Pérez Herrero, "El Reglamento para el comercio libre de 1778 y la Nueva España: los cambios en los mecanismos de control económico utilizados por los comerciantes del consulado de México.", en Fontana, J. et alia, Ops. Cit., pp. 291-300).

<sup>12</sup> El texto aparece publicado por primera vez en 1762, incluido dentro de la obra de Bernardo Ward, Proyecto económico (Existe una edición de J.L. Castellano, publicada por el Instituto de Estudios Fiscales, en Madrid, 1982). Una versión manuscrita de la obra de Campillo circulaba en España, a partir de 1743.

<sup>13</sup> Ambos autores aparecen citados por J. Fontana, (Ops. Cit, Pág. 9), el cual, a su vez, cita una tesis doctoral inédita de V. Llombart, "Pensamiento y teoría de la política económica del conde de Campomanes", presentada en la Universidad de Valencia, en 1976.

mercantil, que luego se vería satisfecha por los legisladores, o bien, otra posibilidad, consistente en que la legislación fuera una creación inspirada por el Gobierno, en medio de sus intentos de mejorar las condiciones para el desenvolvimiento del comercio, creación que, a su vez, llegó a producir el país los efectos promocionales deseados.

### **3.2 ANTECEDENTES DE LA CODIFICACION MERCANTIL DE 1829**

#### **3.2.1 Primeras etapas en el desarrollo del Derecho Mercantil en España. Las Ordenanzas de Bilbao**

Las relaciones mercantiles aparecen ya legisladas dentro del conjunto del Derecho Romano, con posibles influencias de otros pueblos de tradición comercial aún más antigua, como fenicios y cartagineses <sup>12</sup>. España se acomodó a este Derecho Mercantil romano, como también lo hizo a las leyes civiles, que presentaba una gran influencia de las leyes atenienses en materia mercantil, así como de la colección de los Rodios.

El fin del imperio romano de Occidente supuso un retroceso en el desarrollo del Derecho Mercantil <sup>13</sup>. Casi un siglo después, el Fuero

---

<sup>12</sup> Se trataría, en estos casos, de una legislación relativa al comercio marítimo, que no ha llegado a pasar a nosotros especificada como tal, como señala Pardessus (Colección de las leyes marítimas anteriores al siglo XVIII, capítulo primero). El mismo autor señala, por el contrario, la importante influencia de las leyes marítimas de los rodios, de las que no quedan más que fragmentos.

<sup>13</sup> Un siglo después de la invasión de los bárbaros, el Breviario de Aniano, primer código que se publica para los españoles de origen hispano-romano, no contiene más que dos disposiciones referentes al comercio marítimo (Lib. 2, títs. 7 y 14).

Juzgo, con el que se estableció la unidad de derecho, apenas refleja una realidad marcada por la reanudación de la actividad comercial en toda la Península <sup>14</sup>. Tras la invasión musulmana, el desarrollo del Derecho Mercantil continúa a la sombra de las municipalidades, con la paulatina regulación de las actividades de ferias y mercados; se trata ahora de un derecho eminentemente terrestre, a diferencia de épocas anteriores, más marcadas por el comercio marítimo.

En las Partidas, el comercio marítimo no queda por completo olvidado; en cuanto al terrestre, las disposiciones son meramente administrativas, afectando a las ferias y mercados y a la seguridad de los mercaderes <sup>15</sup>. Sin embargo, las Partidas no eran las únicas leyes que regían los intercambios mercantiles en la Corona de Castilla; algunos autores señalan la posibilidad de que en los puertos del Cantábrico se adoptaran las Leyes de Oleron <sup>16</sup>. Y, mientras todo esto sucedía en las tierras de la Corona de Castilla, la Corona de Aragón desarrollaba un derecho mercantil paralelo, de carácter consuetudinario, al que

---

<sup>14</sup> Martí de Eixalá señala que "todo lo que abraza referente a este derecho (el mercantil), se reduce a una ley que en los préstamos permitía el interés de un sueldo por ocho, esto es, un doce y medio por ciento, y a otra que lo permitía mayor para el de comestibles, pues el que tomaba prestado dos medios debía devolver tres al año, y a tres o cuatro leyes que tienen por principal objeto a los comerciantes ultramarinos..." (Martí de Eixalá, R. Instituciones del Derecho Mercantil de España, Barcelona, 1865, pág. 81).

<sup>15</sup> Título 7, Partida 5<sup>a</sup>.

<sup>16</sup> Se trata de un código consuetudinario, de origen francés y fecha incierta, aunque indudablemente anterior al siglo XIV. Se lo conoce como Juicios ó Róoles de Oleron, y también como leyes de Leyron. Pardessus (Colección de las leyes marítimas anteriores al siglo XVIII, París, 1828-1845) y Martí de Eixalá (Ops. Cit. pág. 85) nos señalan su influencia como norma legislativa.

posteriormente se conoció como Libro del Consulado del Mar <sup>17</sup>; al mismo tiempo, aparecieron otras Ordenanzas relacionadas con el comercio marítimo <sup>18</sup>.

Desde mediados del siglo XV existía, con centro en Burgos, una especie de corporación en la que estaban integrados comerciantes de toda la Corona de Castilla, con el fin de garantizar su propia seguridad en el desarrollo de las operaciones mercantiles, en medio de un ambiente de inseguridad general <sup>19</sup>. En esta época, la falta de especialización, en cuestiones mercantiles, de los órganos judiciales dio lugar a una marcada tendencia a aceptar algún tipo de arbitraje más rápido, con lo que se organizó una vía judicial alternativa a la común. El primer Tribunal que funcionó oficialmente fue el de Valencia (1283) y, como una confirmación de esta tendencia, en 1494, los Reyes Católicos concedieron a Burgos la jurisdicción judicial mercantil y, desde entonces hasta 1520, el Consulado de dicha ciudad publicó distintas Ordenanzas relacionadas con el Derecho

---

<sup>17</sup> La fecha de su formación no se conoce de una manera exacta. A. de Capmany sostiene que son del siglo XIII (Capmany, A. de, Memorias históricas del antiguo comercio de Barcelona, parte 2ª, pág. 175), y Pardessus, que del XIV (Ops. Cit. Vol. II, Capítulo 12). Apareció por primera vez en Barcelona, en agosto de 1502, como Llibre de Consulat de fets maritims.

<sup>18</sup> En 1258, Jaime I confirmaba unas Ordenanzas relativas a las naves mercantes, en 1271, fueron publicadas unas Ordenanzas relativas al oficio de corredor de comercio, y existieron otras ordenanzas relacionadas con el oficio de banquero.

<sup>19</sup> Martí de Eixalá señala que "Estendíase su organización desde el puerto de Pasages hasta el de La Coruña, y comprendía las tres provincias vascongadas y los reinos de León y Castilla; su dirección enviaba cónsules y comisionados a varias ciudades de Europa...en las que tenía factorías generales con el nombre de estaplas..." (Martí de Eixalá, R. Ops. Cit. Pp. 91-92).



Mercantil <sup>20</sup>.

A medida que la actividad mercantil se iba desarrollando, se mostraba como más necesaria la creación de una jurisdicción mercantil, independiente de la ordinaria; para finales del siglo XV, este privilegio ya había sido concedido a las ciudades de Barcelona, Valencia y Burgos. Los comerciantes de la ciudad de Bilbao, constituidos en universidad, obtuvieron el 1511 la extensión a ellos de la pragmática expedida para Burgos; el comercio de Sevilla lo conseguiría en 1539. La creación de los Consulados de comercio, cuyos tribunales tenían atribuciones para juzgar de acuerdo con los usos y costumbres mercantiles, da paso a una nueva fase en la creación de la jurisprudencia mercantil.

A mediados del siglo XVI, comienza a desarrollarse en la Península un interés de carácter teórico por las cuestiones mercantiles, que no tiene gran cosa que envidiar a corrientes surgidas en los años anteriores en Italia <sup>21</sup>. La mayor parte de los autores españoles que se inscriben en estas corrientes han experimentado una formación puramente medieval, lo cual se refleja en el carácter de sus obras referentes al Derecho Mercantil <sup>22</sup>; en contraste con esta primera corriente, otro grupo, menos numeroso,

---

<sup>20</sup> Para E. Gacto Fernández, "lo que caracteriza al Consulado es la existencia de un tribunal propio e independiente, hábil para decidir las cuestiones que los miembros de la comunidad le plantearan..." (Gacto, E. Historia de la jurisdicción mercantil en España, Sevilla, Servicio de Publicaciones de la Universidad, 1971, pág. 29).

<sup>21</sup> Una profundización de estas corrientes teóricas de la península italiana se encuentra en la obra de P. Rehme, Historia Universal del Derecho Mercantil, Madrid, 1941.

<sup>22</sup> Presentan estos autores una marcada influencia de las tesis tomistas y de los postulados aristotélicos. Para ellos, la ciudad debía permanecer como un ente autárquico, limitándose el comercio (continúa...)

de autores, ofrece consideraciones más puramente técnicas sobre los, cada vez mayores, problemas jurídico-mercantiles; se trata de Rodrigo Suárez, José de la Vega y Veitia Linaje <sup>23</sup>. El siglo XVIII presenció la continuación de esta tendencia, con obras tan importantes como las de José Manuel Domínguez Vicente ó Miguel Jerónimo Suárez <sup>24</sup>.

Sin embargo, aportaciones teóricas aparte, la organización del comercio, desde el punto de vista jurídico, fue elaborada en estos años básicamente por los Consulados de Comercio <sup>25</sup>. El principal ejemplo de ello son las Ordenanzas de Bilbao, aprobadas en 1737, y que se referían tanto a las instituciones terrestres como a las marítimas.

---

<sup>23</sup>(...continuación)

a cubrir las necesidades más elementales, relacionadas casi exclusivamente con el comercio exterior; se trata de las teorías acerca del comercio natural y el comercio artificial, del cambio de mercancías destinado a permitir cubrir las necesidades y del que sirve para especular . Existe, en este sentido, un marcado contraste entre las tierras levantinas y las castellanas, al menos hasta que los dominicos se hicieron fuertes en la zona oriental; los principales autores pertenecientes a este grupo son Bartolomé Albornoz, Fray Luis de Alcalá, Martín de Azpilcueta, Felipe de la Cruz, Fray Francisco García, Fray Luis López, Pedro de Oñate, Hevia Bolaños, y Tomás de Mercado, entre otros. Para una ampliación de estas cuestiones ver Beneyto Pérez, J. Del feudo a la economía nacional: el ensanchamiento del ámbito económico en su proyección histórico-política, Madrid, 1953.

<sup>24</sup> Rodrigo Suárez escribió dos "consilia", que aparecen como apéndice en la obra de Stracca, De mercatura, publicada en Amsterdam, en 1669. José de la Vega escribió Confusión de Confusiones, publicada también en Amsterdam, en 1688; y José de Veitia Linaje publicó el Norte de la Contratación de Indias, en Sevilla, en 1672.

<sup>25</sup> Nos referimos a los Discursos jurídicos sobre las aceptaciones, pagos, intereses y demás requisitos y cualidades de las letras de cambio (Madrid, 1732), y la Ilustración y continuación de la Curia Philippica (Madrid, 1737), ambas de Domínguez Vicente, así como al Tratado legal teórico-práctico sobre letras de cambio (Madrid, 1789), de Suárez.

<sup>26</sup> Para una ampliación del tema ver la obra de R. Fernández Díaz, "Burguesía y Consulados en el siglo XVIII", en Martínez Vara, T. Mercado y desarrollo económico en la España contemporánea, Madrid, Siglo XXI de España Editores S.A., 1981.

Las Ordenanzas de Bilbao se basan, a un mismo tiempo, en fuentes de Derecho escritas y consuetudinarias, inspiradas en el Derecho de Castilla, la costumbre, es decir, los usos y prácticas comerciales más comunes, la jurisprudencia consuetudinaria, así como los escritos de los más destacados tratadistas españoles del Derecho Mercantil. En cuanto a las materias que abarca su legislación, éstas van desde los temas de contabilidad mercantil al oficio de los mercaderes, hasta la regulación de las actividades de las compañías de comercio, la celebración de contratos, el cobro de comisiones, la negociación de las letras de cambio, los vales y las libranzas. Es interesante destacar que es en dicho cuerpo legislativo donde, por primera vez, aparece regulada la quiebra, que luego desarrollará el Código de 1829.

Estas Ordenanzas fueron aprobadas por Felipe V, con fecha 2 de diciembre de 1737, publicándose con el título de Ordenanzas de la Ilustre Universidad y Casa de Contratación de la Muy Noble y Muy Leal Villa de Bilbao. Su vigencia se extendió a toda la nación en 1792, excepto en aquellos casos en los que existiera previamente una legislación foral <sup>26</sup>; fueron confirmadas por Fernando VII en 1814, revisadas en 1819 e impuestas como base de la legislación para el Consulado de Comercio de Madrid, en 1827 <sup>27</sup>, para llenar el vacío existente hasta que se publicase un Código de Comercio propio. Llegaron, por tanto, a ser de utilización casi general a todo el Reino, rigiendo por costumbre como ley general de la Monarquía, excepto en las plazas mercantiles pertenecientes a la

---

<sup>26</sup> Real Cédula de 22 de enero de 1792. Ver la obra de F. Zabala y Allende, El Consulado y las Ordenanzas de Bilbao, Bilbao, 1907.

<sup>27</sup> Real Cédula de 26 de agosto de 1827.

antigua Corona de Aragón, que daba preferencia al Libro del Consulado del Mar <sup>28</sup>.

Vemos, por tanto como, ya a principios del siglo XIX, al promulgarse la Novísima Recopilación, se dio carácter general a una parte de las Ordenanzas de Bilbao <sup>29</sup>, aunque dejándose en vigor aquellas ordenanzas de comercio propias de cada plaza, con lo que no se llegó a dar el paso definitivo de unificación que podría haber acabado con la confusión existente <sup>30</sup>.

Y si la legislación era confusa, principalmente por la existencia de una multiplicidad de códigos, aún lo era más el modo de enjuiciar, que dependía de cada Consulado en particular. La creación de Consulados de comercio, cuya práctica data del siglo anterior, se había visto potenciada desde los inicios del siglo XIX; su competencia, que en un principio abarcara a todo el tráfico en asuntos comerciales, siempre que tuviera lugar entre comerciantes, se amplía más adelante a todos aquellos individuos, comerciantes y no comerciantes, que intervengan en este tipo de actos, que se verán, por tanto, inmediatamente sometidos a esta jurisdicción especial, sin atender a fuero, ni calidad de personas

---

<sup>28</sup> Se trata del Llibre de Consolat dels fets Maritims ara novament corregit y emendat ab algunes declaracions de paraules als margens, Barcelona, Sebastià de Cormellas, 1592.

<sup>29</sup> Concretamente, los capítulos 1º, 9º y 11º de las Ordenanzas de Bilbao se continúan en el libro 9º de la Novísima Recopilación, formando sus leyes 5ª, título II, y 14ª y 17ª del título IV. Para una ampliación del tema, ver la obra de E. Langle, Manual de Derecho Mercantil Español, vol. I, Barcelona, 1950.

<sup>30</sup> Es preciso tener en cuenta que se habían publicado otras Ordenanzas mercantiles, como las de Barcelona (1763), San Sebastián (1766), Valencia (1773), Burgos (1776) ó Sevilla (1784).

nacionales ni extranjeras.

### 3.2.2 El Movimiento Codificador y el Proyecto de Código de Comercio de 1829

Poco a poco, se hace sentir la necesidad de organización de un sistema completo que sirva de plataforma para todos los negocios. A lo largo de todo el siglo XVIII son muchos los testimonios que hablan de la urgente necesidad de una codificación del Derecho Mercantil <sup>31</sup>.

Las primeras manifestaciones de una legislación mercantil que pueda ser considerada como "moderna" aparecen durante la ocupación de España por las tropas francesas <sup>32</sup>, y es necesario enmarcarlas entre las reformas más generales que intentó llevar adelante José I <sup>33</sup>. Entre los asistentes a la Junta de Notables de Bayona, se encontraban numerosos representantes del comercio <sup>34</sup>, que contribuyeron a la elaboración y

---

<sup>31</sup> Jovellanos, por ejemplo, lo resalta, en 1784, refiriéndose tanto al Comercio como a la Marina ("Informe de la Junta de Comercio y Moneda sobre fomento de la Marina Mercante", de 20 de septiembre de 1784, publicado en Obras publicadas e inéditas de D. Gaspar Melchor de Jovellanos, Vol. II, Madrid, 1859, pág. 28, donde habla de "...la formación de otra ordenanza de comercio...").

<sup>32</sup> La Revolución Francesa había dedicado su principal actividad a la realización de un Código Civil, y no a la del Código Mercantil, a pesar (ó quizás precisamente por esta razón) de que el proyecto de realizarlo se había planteado ya en tiempos de Luis XVI. Posteriormente, los legisladores napoleónicos se concentraron en la legislación relativa al comercio marítimo, con lo que el Código francés de 1807 se limitó, en realidad, a modernizar las instituciones que ya figuraban en la Ordenanza de la Marina y del Comercio, publicada en 1786, y basada en un proyecto de reforma de la Ordenanza vigente anteriormente, proyecto que databa de 1681 para las cuestiones relativas a la Marina, y de 1673, para lo relacionado con el comercio.

<sup>33</sup> Para una ampliación de los intentos reformistas de José I ver la obra de J. Mercader, José Bonaparte, Rey de España, 1808-1813. Historia externa del reinado, Madrid, 1971.

<sup>34</sup> Se trata de enviados de los diferentes Consulados, del Banco Nacional de San Carlos, de la Real Compañía de Filipinas, los Cinco Gremios Mayores de Madrid, así como del Tribunal de Comercio y Moneda.

aprobación de una Constitución, presentada a la Asamblea el 20 de junio de 1808 y acatada formalmente con fecha 7 de julio de 1808. El artículo 113 de dicha Constitución dice que "Habrá un sólo Código de Comercio para España e Indias.", y el 114 que "En cada plaza principal de comercio habrá un Tribunal y una Junta de Comercio".

Son los representantes de los Consulados en la Junta de Notables de Bayona, los que ponen de manifiesto la necesidad de un Código <sup>35</sup>, como también lo harían los legisladores reunidos en Cádiz <sup>36</sup>. Sin embargo, el Código no llegaría a realizarse, constituyendo los principales logros del período francés el establecimiento de los tribunales de comercio y otras medidas subsidiarias <sup>37</sup>.

Tras este período, la necesidad de codificación mercantil fue satisfecha por un grupo de expertos , una de cuyas primeras actividades consistió en favorecer el establecimiento de Tribunales de Comercio, con un procedimiento especial para las causas y negocios mercantiles. Los Tribunales de Comercio serían, finalmente, una creación del Código de

---

<sup>35</sup> Actas de la Diputación General de Españoles, que se juntó en Bayona, el 15 de junio de 1808, Madrid, 1874, pp. 92-93.

<sup>36</sup> Sesión de 21 de noviembre de 1811, en la que se discutió el artículo 257 del Proyecto de la que llegaría a ser la Constitución de 1812

<sup>37</sup> El artículo 1º, del título V del Real Decreto de 14 de octubre de 1809 para el establecimiento y organización de los Tribunales de Comercio, dice que "Mientras se publica para nuestro Reyno un código comercial que sea más completo, todos los pleitos que ocurran sobre negocios mercantiles se decidirán en los Tribunales de Comercio, y en los de sus apelaciones, por las costumbres, ordenanzas y leyes observadas hasta ahora".

1829. Este mismo movimiento propiciaría la promulgación y sanción, en 1830, de la Ley de Enjuiciamiento sobre Negocios y Causas de Comercio, que simplificaba aún más los procedimientos utilizados por la jurisdicción ordinaria, de aplicación, aquél y ésta, en las islas de Cuba, Puerto Rico y Filipinas, según Reales Cédulas de 1º y 17 de febrero y 26 de julio de 1831, respectivamente.

Comienza por tanto, a fines del siglo XVIII y principios del XIX, una época nueva que, en la mayoría de los países europeos, va acompañada de serios intentos de reforma legislativa y de codificación<sup>38</sup>. Se busca, ante todo, armonizar las leyes anteriores con las nuevas necesidades que va trayendo el progreso. Francia, por ejemplo, se encuentra en plena época codificadora, tanto en materia de Derecho Civil como Penal; es allí donde aparece el primer Código de Comercio, en 1807, que luego serviría como modelo para otros países. El Código francés estaba basado en las Ordenanzas existentes sobre la materia, recogiendo los últimos cambios que se habían producido. En realidad, sus innovaciones se limitan a la realización de una puesta al día de la Ordenanza de la Marina y del Comercio; por el contrario, algunas novedades importantes en la vida económica francesa, como la adaptación de la legislación sobre las cuentas corrientes, quedarán sin regular.

En España, la idea de unificar los diferentes cuerpos legales de Derecho Mercantil no constituye una gran novedad. La Novísima Recopilación, por ejemplo, si bien lo que intenta realmente es una

---

<sup>38</sup> Ver la obra de Mossa, en la que se analizan los movimientos codificadores en Alemania, Francia, Italia y Suiza.

ordenación de cuerpos legislativos en materia civil, dedica también su atención a recoger las diferentes disposiciones mercantiles, las cuales, en mayor medida quizás que las referentes a otras materias, iban quedando rápidamente obsoletas. Infinidad de tratadistas hacen referencia a este tipo de problemas <sup>39</sup>.

A pesar de que la situación española de principios del siglo XIX no parece la más adecuada para que los gobiernos atendiesen este tipo de cuestiones, el movimiento codificador tiene sus representantes aquí, igual que en otros países. En general, los asuntos comerciales se encontraban formando parte de cuerpos legales específicos, de carácter local, aunque también se incluían como apartados dentro de los ordenamientos jurídicos nacionales. En el caso español, una serie de causas influyeron en la aparición de una codificación de la legislación mercantil separada de la civil. Se trata básicamente de los siguientes factores:

- Existencia de una serie de Ordenanzas de Comercio de épocas anteriores.
- Crítica realizada por diferentes autores a las cuestiones mercantiles contenidas en la Novísima Recopilación.
- Ejemplo de los códigos napoleónicos (Civil y Mercantil).
- Iniciativa de Carlos IV, que en 1797 encomendó a la Junta General de Comercio, Moneda y Minas la formación de un Código Mercantil unificado y modernizado.

---

<sup>39</sup> Martí de Eixalá, por ejemplo, señala que "...entrado ya el presente siglo, el comercio pedía un código que rigiera con igual fuerza en toda la extensión de los dominios de España..." (Martí de Eixalá, R. Ops. Cit. Pág. 97).



Continuando en cierta manera con la labor paterna, Fernando VII dedicó su atención antes al Código de Comercio que al Código Civil. Al mismo tiempo, aparecía claramente la necesidad de crear un Código de Enjuiciamiento, que ajustase todos los procesos en materia comercial a una misma fórmula y procedimiento, facilitando la puesta en práctica de lo legislado en el Código de Comercio.

Resultado de todas estas iniciativas fue la conclusión, con fecha de 23 de diciembre de 1800, de un "Proyecto General de Código de Comercio". En 1815 el Consejo de Indias elevó una petición al Rey solicitando la redacción y promulgación de un código mercantil de carácter general para todo el Reino; otras instituciones harían lo mismo<sup>40</sup>. La consecuencia fue la designación de una Comisión, en 1820, aunque no se tiene noticia de que sus trabajos llegasen a trascender.

Las Cortes españolas habían intentado, sin grandes logros, la redacción de un proyecto de Código de Comercio. A finales de la década de los veinte confluyen dos iniciativas en este sentido. En noviembre de 1827, Pedro Sainz de Andino presenta una exposición al Rey en la que

---

<sup>40</sup> La Comisión de Comercio de la Diputación Provincial de Cataluña, por ejemplo, redactó un proyecto de Código de Comercio, en 1814, durante la primera etapa de vigencia de la Constitución de Cádiz, quizás como una respuesta a la iniciativa codificadora de las Cortes reunidas en dicha ciudad. El texto de este Proyecto (se encuentra en el Archivo de la Diputación de Barcelona), se corresponde prácticamente con el de las Ordenanzas contenciosas de la Junta de Comercio de Barcelona, de 1766, las cuales, a su vez, son una adaptación del Libro del Consulado del Mar a la realidad de fines del siglo XVIII. Para una ampliación de la cuestión ver la obra de M.J. Espuny y J. Sarrión, "Las Ordenanzas de 1766 de la Junta de Comercio de Barcelona. Datos para su reconstrucción", en las Actas del IV Congreso de la Asociación de Historia Económica, 1989.

se ofrecía para redactar el Código; al mismo tiempo, y siendo ministro de Hacienda López Ballesteros, se pensó en crear una Comisión especial compuesta por expertos en cuestiones de Derecho Mercantil, para que preparasen un Proyecto.

Esta última Comisión se constituyó a 25 de enero de 1828. Sáinz de Andino era nombrado secretario de la misma, con lo cual se encontraba formando parte, a la vez, en dos intentos de redacción de proyectos de Código de Comercio, ya que cada uno de ellos se elaboraba separadamente.

En los trabajos de la Comisión se advierte un conocimiento profundo por parte de sus miembros de lo que era el Derecho clásico español, sobre todo en su vertiente mercantil. Los ponentes eran los siguientes: Ramón López Pelegrín, Cesáreo María Sáenz (director de la Real Compañía de Filipinas), Manuel María Cambroner (abogado de los Reales Consejos), Sáinz de Andino, Antonio Porcel y Bruno Vallarino, ambos del Consejo de Indias. Cada uno de ellos, por separado, trazó lo que consideraba que debía de ser el plan general del Proyecto. Todos estos guiones se discutieron en la Comisión, encomendándose a Sáinz de Andino el plan de materias definitivo. Una vez hecho esto, se dividieron el texto para su redacción de la siguiente manera:

- Ramón López Pelegrín.- El comercio, los comerciantes y los negocios sujetos al Código. Jurisdicción de los tribunales de comercio. Las compañías de comercio. Comercio en comisión. Depósito de mercancías. Corredores de comercio.

- Cesáreo María Sáenz.- Libros de comercio.
- Manuel María Cambronero.- Contratos. Compraventas, permutas, intereses del dinero, seguros terrestres, letras de cambio, vales, pagarés, libranzas, cartas de crédito...
- Sáinz de Andino.- Comercio marítimo y quiebras.
- Antonio Porcel.- Tribunales de Comercio.
- Bruno Vallarino.- Modo de proceder en las causas de comercio.

En total, el Proyecto de Código de Comercio creado por la Comisión de 1828 comprendía 886 artículos, más una disposición derogatoria final.

### **3.2.3 Sáinz de Andino y su Proyecto de Código de Comercio**

Gaditano, nacido en Alcalá de los Gazules en 1786, la figura de Pedro Sáinz de Andino representa un punto importante en la historia del Derecho positivo español. Catedrático de Partidas de la Universidad de Sevilla, director de la Academia Universitaria de Jurisprudencia, fiscal en diferentes lugares del país hasta llegar al Real y Supremo Consejo de Hacienda, fue Ministro del Consejo y Cámara de Castilla, senador del Reino y Consejero Real, entre otros muchos cargos de no menor importancia “.

---

“ Un análisis más detallado de la figura de Sáinz de Andino se encuentra en la obra de J. Rubio, Sáinz de Andino y la codificación mercantil, Madrid, CSIC, 1950.

El Rey le encargó la formación de un Código Mercantil, por Real Orden de 9 de enero de 1828. Concluidos sus trabajos, así como los de la Comisión antes mencionada, los dos proyectos fueron elevados al Ministerio. Con fecha 3 de junio de 1829 se comunicaba a Sáinz de Andino, mediante una Real Orden, que su Proyecto había resultado elegido.

El Real Decreto de 5 de octubre de 1829 resolvía que el Código debía empezar a regir a partir del primero de mayo del año siguiente "en todos los Reinos y Señoríos...", quedando para entonces derogadas todas las leyes, reglamentos y ordenanzas anteriores relativas a los asuntos comerciales.

Sin embargo, quedaba sin ser tratada en profundidad la cuestión de los procedimientos judiciales relativos a asuntos mercantiles. Esta es la razón de que el Rey encargara también a Sáinz de Andino la formación de una ley de enjuiciamiento sobre temas comerciales.

Hasta entonces, los distintos tribunales de los Consulados habían enjuiciado estos asuntos, aplicando criterios muy heterogéneos<sup>42</sup>. La necesidad de una ley procesal única se iba poniendo de manifiesto de una manera progresiva, que se incrementaría aún más al publicarse el Código de Comercio de 1829, ya que éste debía tener un adecuado cumplimiento

---

<sup>42</sup> De aquí viene la distinción, dentro de los Consulados, entre Ordenanzas gubernativas y contenciosas o judiciales. Esta distinción no se ha resaltado lo suficiente, y muchos autores, para el caso de Barcelona, por ejemplo, hablan simplemente de Ordenanzas, cuando la realidad es que una fueron publicadas en 1763, y otras (las contenciosas), lo fueron en 1766.



que sólo sería posible en el marco de una ley de este tipo.

Por todo estas razones, Sainz de Andino trabajó rápido, creando un cuerpo legislativo de 462 artículos con los que se podía hacer frente a todas las causas de comercio imaginables para la época, en todas las instancias posibles.

Esta ley, que se conoce como "Ley de Enjuiciamiento sobre Negocios y Causas de Comercio", estuvo en vigor durante más de treinta años y fue un notable progreso, aunque tuvo deficiencias que se subsanaron en parte mediante una serie de Reales Ordenes.

Sáinz de Andino tuvo también una participación importante en la creación y organización de la Bolsa de Comercio de Madrid, que se creó por Real Decreto de 10 de septiembre de 1831. Este es un ejemplo más de hasta qué punto la modernización de España se realizó de manera paulatina, ya que en los múltiples lugares en los que seguía sin haber Bolsas la contratación seguía siendo directa y abierta.

Obra del mismo autor fue también el Informe sobre el que se dictó la Real Cédula para la erección del Banco Español de San Fernando, así como la elaboración de unos estatutos propios. En su contenido se menciona la posibilidad de una "...restauración del antiguo Banco de San Carlos" <sup>4</sup>. En ellos se reconoce que la actuación anterior en materia bancaria fue equivocada, proponiéndose la creación de un banco de

---

<sup>4</sup> Preámbulo de la Real Cédula de 9 de julio de 1829.

descuentos, cobranzas, pagos, préstamos y depósitos. Se intenta ante todo conseguir la confianza pública, base de cualquier organización bancaria moderna, a través de una organización diferente, al menos en su apariencia, y de otros elementos, como la unidad de circulación.

### **3.3 LA LEY GENERAL. ANALISIS DEL CODIGO DE COMERCIO DE 1829**

Por razones fácilmente explicables “, el Código de Comercio español de 1829 ha constituido el punto de partida de múltiples investigaciones, de carácter histórico sobre la legislación mercantil española del siglo XIX; son pocos, sin embargo, los análisis que ponen en relación la legislación española en asuntos de comercio con la realidad cubana de la época.

#### **3.3.1 Definición de la figura del comerciante**

Mirándolo desde un punto de vista actual, deberíamos empezar este apartado hablando de lo que para Sainz de Andino y sus contemporáneos era el concepto de Derecho Mercantil, pero lo cierto es que a principios del siglo XIX no se daba una importancia excesiva a la creación formal y doctrinal de dicho concepto. En líneas generales, se consideraba entonces al Código de Comercio como el estatuto por el que debían regirse los actos de comercio.

---

“ Se trata del primer cuerpo legal de carácter unificado que aparece en España, además de que su perfección técnica es importante, sobre todo sí la relacionamos con la época en la que fue escrito.

Una primera cuestión fundamental es si se debe partir de considerar como actos de comercio aquellos que realizan exclusivamente aquellas personas que, por una u otra razón, tienen el estatuto legal de comerciantes o si, por el contrario, podemos considerar como tales a los que llevan a cabo personas que sólo ocasionalmente ejecutan funciones que tienen que ver con el comercio “. En el Código de Comercio de 1829, sin embargo, no se da una definición clara de lo que es un acto que se considere que tiene que ver con el comercio, concepto al que sólo se puede llegar por deducción, a través del análisis de una serie de artículos concretos en los que el concepto en sí mismo es utilizado, así como del desarrollo que en el Código se hace de cada una de las instituciones por él reguladas. De esta manera, el Código, en un momento determinado, dice que para suponer que se es habitualmente un comerciante es preciso que se trate de un establecimiento que tenga como objeto cualquiera de las operaciones que en él se declaran como actos positivos de comercio. No se da, por tanto, una definición genérica de los actos de comercio sino que, en todo caso, se hace posible la llegada a ella a través de una enumeración de los mismos. Con el paso del tiempo, dicha enumeración llegaría a resultar insuficiente.

---

“ En el siglo XVI, la condición de mercader implicaba el ejercicio continuado de una actividad mercantil (FRIAS DE ALBORNOZ, B. Arte de los contratos, Valencia, 1573, folio 128). Lo mismo afirma Hevia Bolaños para el siglo XVII (HEVIA BOLAÑOS, J. Curia Philipica, Madrid, Josef Doblado, 1783, nº 3 y 11), presuponiendo también la afectación a fines mercantiles de la mayor parte del patrimonio del mercader (Nº 12), aunque otros autores de la misma época no la consideran necesaria. En general, en estos siglos se hacía una distinción entre mercader y negociante, de manera que una persona se caracterizaba como perteneciente al segundo grupo cuantas veces realizara una transacción u otro acto destinado a obtener un lucro, con independencia de la frecuencia y de la continuidad en la labor, que serían características reservadas a los mercaderes.

En un sentido subjetivo, el acto de comercio, que parece el punto clave para llegar a la definición que el Código da de la figura del comerciante, sería exclusivamente el llevado a cabo por personas dedicadas a esta profesión. Esta primera posibilidad es la que se utilizaba como base en el "Proyecto de Código de Comercio" realizado por la Comisión de 1828 y, de acuerdo con ella, el Derecho Mercantil sería el propio de la clase comercial.

La mayoría de los tratadistas, sin embargo, consideran el Derecho Mercantil como algo más amplio, reconociendo que atañe también a todos aquellos que, de una u otra manera, se ven envueltos en actos de comercio, aunque no tengan legalmente el estatuto de comerciantes. De una forma progresiva y clara, se impone en toda Europa la idea de que el Derecho Mercantil es una rama autónoma del Derecho y que, en el aspecto de su codificación, esto debe ser tenido en cuenta.

Al crear el Código de Comercio de 1829, Sáinz de Andino pone de manifiesto una serie de influencias muy marcadas. La primera de ellas es el ejemplo de los trabajos de la Comisión de 1828, en la que él mismo participó; por otro lado, está su conocimiento del Derecho Comercial de Pardessus “ y, por último, el del Código de Comercio francés ”.

La actuación de los Consulados de Comercio sobre personas que no

---

\* Hablamos del Curso de Derecho Comercial.

“ Se trata del Code de Commerce de 1807. Ya en el siglo XVII aparecen en la Francia de Luis XIV y de Colbert una Ordenanzas relativas a las materias mercantiles y, más concretamente, la Ordenanza de Comercio (1673), y la de Marina (1681).



son comerciantes en realidad, y cuyas operaciones de carácter mercantil son sólo producto de circunstancias pasajeras, explica el carácter objetivo del concepto de Derecho Mercantil que impregna el Código de Comercio de 1829, aunque no se haga referencia expresa a ello en ningún momento “<sup>9</sup>. La posibilidad de aplicación del Código se extiende a todos aquellos que intervienen en el "tráfico mercantil", sin hacer una referencia expresa a su profesión habitual “<sup>9</sup>. Se acepta como un fuero y un Derecho especiales y propios, no ya de los comerciantes, sino de todos aquellos que se ven envueltos en actos de comercio.

Esta aplicación del Derecho Mercantil, realizada por el Código de 1829 en función de la materia antes que de la persona, nos lleva de nuevo a la necesidad de definir con claridad el concepto de "acto de comercio". Y esto es así porque, a pesar de que en el Código se establece obligatoriamente la matrícula de los comerciantes “<sup>10</sup> y de que se habla en

---

\* Los que llevan a cabo operaciones mercantiles de una manera accidental, no son realmente considerados como comerciantes por el Código de 1829, pero quedan sujetos a las leyes y a la jurisdicción del comercio en las causas derivadas de su actuación. Este es, por ejemplo, el caso de los arrendadores de terrenos que venden productos agrícolas ocasionalmente, pero que no son comerciantes propiamente dichos. (Art. 2º, Título Primero, Libro Primero).

\* El artículo primero, del título primero, Libro Primero del Código de 1829 dice que "Se reputan en derecho comerciantes los que:... tienen por ocupación habitual y ordinaria el tráfico mercantil, fundando en él su estado político". Por "ocupación habitual y ordinaria" se entiende el ejercicio continuado del oficio.

\* El art. 11, Título Primero, Libro Primero dice que "Todo el que se dedique al comercio se inscribirá en la matrícula de comerciantes de la provincia...". La existencia de las matrículas de comerciantes en sí mismas, no constituyen una novedad. Ya Pedro de Ubaldis, en De duobus fratribus, en Tractatus illustrium...jurisconsultorum..., vol. VI, parte I, Venecia, 1584, folio 148 vuelta, recoge de Baldo la siguiente opinión: "...una mercantia non facit mercatorem, nisi sit descriptus ante in matricula mercatorum". Lo que constituye la novedad es la obligatoriedad que se quiere dar a la inscripción.

todo momento de la existencia de una "profesión mercantil ", el Código califica al comerciante no en función de su estatuto personal, consecuencia de su inscripción en la Matrícula, sino atendiendo a una serie de requisitos fijados y que son los que revelan su dedicación al comercio. No se considera, por tanto, que el oficio de comerciante venga dado exclusivamente por el conocimiento público de la matriculación ", sino por su dedicación habitual en los "actos de comercio" que vienen enumerados en el propio Código.

El concepto de "acto de comercio" aparece ya en el Código Napoleónico, que es un código mixto, a la vez objetivo y subjetivo, ya que en su artículo 631.2 establece la competencia objetiva de este tipo de Derecho, mientras que en el 631.1 se habla de una competencia por razón de las personas "...negociants, marchands et banquiers...".

En el Código español, el término "comerciante" se utilizaba de forma genérica, aplicándose a todos aquellos que ejercen cualquier tipo de comercio. De esta manera, abarca a mercaderes, negociantes, fabricantes, banqueros, armadores, aseguradores... A través de su referencia concreta a todas estas ocupaciones "comerciales", el Código de 1829 proporciona una definición de todos aquellos actos que entran dentro de su definición de lo comercial y, como consecuencia, del carácter de la profesión de comerciante.

---

" El art. 17, del Título Primero del Libro Primero del Código dice que una persona se reputa en derecho comerciante "Cuando después de haberse inscrito la persona en la matrícula de comerciantes, anuncia al público por periódicos, carteles o rótulos permanentes expuestos en lugar público, un establecimiento..." Se trata de "una" condición, pero en ningún caso de la "única".

- a) Tipos de comerciantes y personas relacionadas con el comercio, definidos por el Código de 1829.

De acuerdo con el Código, comerciantes son aquellos que se dedican habitualmente a las siguientes ocupaciones:

- Mercader o tendero.- Son aquellas personas que se dedican a la venta al por menor, ya sea en una lugar fijo (mercados o tiendas) o de una manera ambulante. Se les identifica por las medidas que utilizan, propias para trabajar con cantidades pequeñas.
- Negociante.- Es aquel que vende al por mayor, utilizando para ello los almacenes. En general, se dedica también a operaciones de giro y banca en aquellos casos en los que desempeña su profesión en poblaciones en las que los negocios no eran lo bastante importantes como para que alguien se dedicase con exclusividad a la profesión de la banca.
- Fabricante o manufacturero.- Eran aquellos que expendían, tras procesarlas por medio de operarios o por sí mismos, las materias primas o escasamente elaboradas que compraban <sup>22</sup>.
- Banqueros.- Los que, utilizando las letras de cambio, se comprometían a entregar, a cambio de una cantidad, dinero en otro lugar.

---

<sup>22</sup> El Código hace diferencia entre comerciante y artesano. Estos últimos trabajan sólo a jornal, y no especulan con las ganancias, mientras que los comerciantes construyen otros objetos a partir de mercancías compradas, poniéndolos a la venta en su tienda.

Otras personas realizaban actos que ocasionaban el que se les considerase como comerciantes o que se les relacionase de alguna manera con el comercio. Así, tenemos a los corredores, a los comisionistas, a los dependientes de comercio..., oficios todos ellos auxiliares al propiamente comercial ”.

Los corredores de comercio, como los agentes de cambio, aparecen tipificados en el Código de Comercio de 1829 como oficiales públicos “, cuya actividad se regula de una manera más o menos exhaustiva por primera vez. Los agentes de cambio se dedicarían a la negociación de efectos públicos en las operaciones a plazo, así como de todo documento de crédito ”. Los corredores, en cambio, mediarían exclusivamente entre dos o más comerciantes, en contratos sobre mercancías y en todas aquellas negociaciones que no estuvieran reservadas de una manera específica a los agentes de cambio, con los que podían realizar de manera conjunta operaciones sobre metales preciosos, ya fuesen éstos amonedados, en barras o en pasta. La tarea de los corredores consistía en explicar a cada

---

“ Estos “oficios auxiliares” del comercio se legislaban en el Código de Comercio español de 1829 en el Título III, Libro Primero, donde dice que: “Es de suma utilidad en el comercio que haya agentes intermediarios que interpongan su mediación entre los negociantes, y que encargándose de averiguar dónde hay demandantes y oferentes, sean un centro común por medio del cual pueda un comprador y un vendedor, que sin su auxilio no se conocerían, verificar una negociación.” Por otro lado, el artículo 62, Título III, Libro Primero, dice que “Están sujetos a las leyes mercantiles en clase de agentes auxiliares de comercio: 1º Los corredores. 2º Los comisionistas. 3º Los factores. 4º Los mancebos. 5º Los porteadores.

“ No es posible ejercerlo si no es por autoridad pública y reviste al que lo ejerce con la fe pública, lo mismo que sucede, por ejemplo, con los notarios.

“ Los agentes de cambio fueron creados por Real Decreto de 10 de septiembre de 1831.

uno la intención del otro, poniéndolos de acuerdo <sup>46</sup>.

Para ser corredor era necesario ser español y vivir "en los reinos de España", mayor de 25 años y haber seguido un aprendizaje mínimo "...con un comerciante matriculado ó corredor que resida donde haya tribunal de comercio" <sup>47</sup>. Si un extranjero quería ser corredor, tenía que naturalizarse español, y no podían serlo los religiosos, militares, funcionarios públicos ni los comerciantes de cuya trayectoria profesional se pudiera dudar por alguna razón <sup>48</sup>. La solicitud de una plaza de corredor de comercio debía hacerse ante los respectivos intendentes provinciales, los cuales, tras informarse, proponían una terna para la plaza concreta, ya que era el rey el que debía decidir el nombramiento <sup>49</sup>. Una vez examinados, y jurado el cargo debían depositar una fianza de 40.000 reales si la plaza era de primera clase, 20.000 si era de segunda y 12.000 si era de tercera, con objeto de cubrir la posibilidad de malversaciones en el desempeño de su oficio; además existía una contribución específica para este oficio, que ascendía a 20.000, 10.000 ó

---

<sup>46</sup> Con el paso del tiempo, se diferenciaron una serie de tipos de corredores: los de mercaderías que, como su nombre indica, intervienen en el tráfico de mercaderías, los corredores de cambio, que se dedican al oficio de los agentes de cambio en aquellos lugares en los que éstos no existen. También estaban los corredores de seguros, que relacionan a aseguradores y asegurantes; corredores de navíos, los que intervienen en los contratos de fletamento.

<sup>47</sup> Artículo 63, Título III, Libro Primero, del Código.

<sup>48</sup> Artículo 76, Título III, Libro Primero.

<sup>49</sup> Artículos 70 y 71 del Título III, libro Primero, del Código de Comercio de 1829. El número de corredores que podían coexistir en una misma plaza era fijo, en proporción a la población y a su importancia comercial. Se organizaban en un Colegio, de acuerdo con los artículos 70, 111, 112, 113, 114 y 115, Título III, Libro Primero.

5.000 reales según la categoría de la plaza <sup>60</sup>.

Los corredores daban fe de la capacidad legal de aquellos entre quienes mediaban, respondiendo por ellos en caso contrario. Sus operaciones debían hacerse constar en un libro manual foliado, con mención expresa de los nombres y domicilios de los contratantes, materia y acuerdos que figuran el contrato <sup>61</sup>; dependiendo del tipo de dedicación concreta del corredor, las anotaciones que éste deberá realizar serán de diferentes clases <sup>62</sup>. Todas estas anotaciones debían trasladarse cada día a un libro de registro. Tras la conclusión de un contrato, el corredor debía entregar a cada una de las partes una minuta de lo asentado por él en el libro de registro <sup>63</sup>. Por último, los corredores percibían un "derecho de corretaje", que estaba en función del arancel vigente en cada plaza.

El comisionista, por su parte, se diferencia de los corredores y de los agentes de cambio en que no es un oficial público y no puede realizar operaciones mercantiles por cuenta propia, en aquellos casos en los que ejerce actos de comercio por cuenta de un comerciante. Se trata de un tipo de intermediario cuya actividad consiste en poner de acuerdo a las diferentes partes implicadas en una operación mercantil, pero que de ninguna manera puede llegar a ejecutar las operaciones en nombre de las

---

<sup>60</sup> Esta contribución fue fijada por Real Orden de 30 de enero de 1830.

<sup>61</sup> Artículo 91, Título III, Libro Primero.

<sup>62</sup> Artículos 92, 93 y 94, del Título III, Libro Primero, del Código.

<sup>63</sup> Artículo 97, Título III, Libro Primero. Esto último es importante ya que, en muchas ocasiones, no era obligatorio poner los contratos por escrito.

partes, aunque sí salir garante de su ejecución “ . A diferencia de un simple mandatario, que se ajustaría a las normas del Derecho Común, el comisionista puede obrar en nombre propio. La comisión lleva implícita la retribución que se haya acordado previamente o, en su defecto, la que es usual en la plaza “.

Los comisionistas pueden hacerse cargo de la comisión de comprar, vender y transportar mercancías. En éste último caso se llamarían consignatarios o porteadores, si lo hacen por sí mismos “, o comisionistas de transportes, asentistas o empresarios, en el caso en que lo hagan por medio de otros. Existe otro tipo de comisión limitada a las operaciones de cambio, consistente en el encargo de girar letras, tomarlas y negociarlas, que se desarrolla en el Libro Segundo del Código de Comercio “ . Sólo se menciona aquí en el artículo 160 de la Sección Segunda, Título III, Libro Primero, en el que se le considera como un garante en la negociación de efectos por cuenta ajena.

Otros oficios auxiliares del comercio aparecen regulados en la Sección 3ª, Título Primero, Libro Primero del Código de

---

“ Se trata de un mandato, por el cuál una persona da a otra el poder de hacer algo en su nombre, y como tal aparece ya legislada en las Ordenanzas de Bilbao (artículo 1984).

“ Artículo 137, Sección 2ª del Título III, Libro Primero.

“ Este oficio se regula en la Sección IV, Título III, Libro Primero del Código de Comercio de 1829. Los contratos que les afectan se conocen como "cartas de porte", aunque no existe obligación de celebrar contratos por escrito.

“ Artículos 432, 435, 455, 459 y 472.

Comercio <sup>66</sup>. Se legisla allí sobre la figura del factor, que aparece como aquella persona que es enviada a algún otro lugar para encargarse "in situ" de hacer compras, ventas y otros negocios mercantiles, o para dirigir algún tipo de establecimiento de comercio en nombre y por cuenta de su empleador, en cuyo caso recibía el nombre de gerente. Vicente y Carabantes <sup>69</sup>, señala que el factor puede estar más o menos fijo en un punto concreto, cuando éste es importante para la firma, o recorrer los mercados para hacer las negociaciones. Nosotros conocemos casos en los que se combinaban los dos procedimientos <sup>70</sup>. En todos los documentos que firman tiene que constar que lo hacen por poder de la persona que les contrata, y les está prohibido expresamente competir con los que les emplean <sup>71</sup>.

Por debajo de los factores en la escala jerárquica de la función comercial se encuentran los mancebos de comercio, que son las personas encargadas del despacho de los géneros en algún establecimiento público. En algunos casos de especial confianza se les encargan algunas operaciones más complicadas, como el giro de letras o la recaudación de caudales, realizando en realidad el trabajo de un factor.

---

<sup>66</sup> A diferencia de los anteriores, estos auxiliares prestan servicios que son considerados como propios del carácter comercial, mientras que el resto de los actos que realizan durante su vida diaria, caen dentro de la jurisdicción del Derecho Civil.

<sup>69</sup> Vicente y Carabantes, El Código de Comercio extractado, pág. 71.

<sup>70</sup> Esto sucede, por ejemplo, en el caso de Carl Scharfenberg y la Casa Rothschild, en La Habana.

<sup>71</sup> El artículo 180 de la Sección 3ª, Título III, Libro Primero del Código, se dice que los factores "...no pueden traficar ni interesarse por sí ni por otro en las negociaciones del mismo género que las de sus comitentes, a menos de estar autorizados por éstos...".



En el Código de Comercio de 1829, la capacidad jurídica general mercantil necesaria para realizar de una manera ocasional algún acto de comercio aparece claramente diferenciada de la capacidad especial que disfruta el comerciante <sup>72</sup>, aunque, como ya hemos dicho, ambos quedan sujetos a la jurisdicción mercantil.

b) Obligaciones de los comerciantes. El problema de la inscripción en la Matrícula.

De acuerdo con lo anterior, comerciante, en el pleno sentido del término, es aquella persona que tiene capacidad legal para ejercer el comercio de una manera habitual. En el Código se fijan una serie de obligaciones básicas para ellos, que resultan ser las siguientes:

- Inscripción en el Registro Mercantil.
- Obligación de llevar una contabilidad mercantil y de conservar la correspondencia <sup>73</sup>.

El procedimiento de inscripción en la Matrícula comenzaba con una solicitud por escrito ante la autoridad municipal de la plaza de residencia del comerciante. La aprobación de la solicitud dependía del

---

<sup>72</sup> Concretamente en el artículo 2º, de la sección Primera, Título Primero, Libro Primero, donde dice que los que hicieren accidentalmente alguna operación mercantil no serán considerados como comerciantes.

<sup>73</sup> El artículo 21, de la sección 1ª, título primero, libro primero del Código de Comercio dice que "Todos los comerciantes deben someterse a los actos siguientes: 1º Inscribir en un registro solemne los documentos que deben hacerse notorios. 2º Llevar un orden uniforme y rigurosos de cuenta y razón. 3º Conservar la correspondencia que tenga relación con el giro del comercio."

síndico municipal o, en última instancia, del intendente o del jefe político provincial <sup>74</sup>.

Parece que la matriculación no fue considerada como algo decisivo a la hora de garantizar la condición de comerciante, aún mucho tiempo después de publicado el Código. Esto llevó a que muchas personas dejaran de inscribirse en la Matrícula, hecho que se refleja, entre otras cosas, en la cantidad de peticiones para que se obligue de alguna manera a dicha inscripción, sobre todo por parte de instancias oficiales.

En realidad, el mismo Código admite que no era la inscripción el único medio legal para acreditar la calidad de comerciante. En el artículo 17 del Código se dice que el ejercicio habitual de la actividad comercial "se supone" no sólo a consecuencia de la inscripción en la Matrícula, sino por varias otras pruebas que puedan presentarse de manera pública. De hecho, todavía en una fecha tan tardía como 1863, el Proyecto sobre Tribunales de Comercio declara que aún aquellos que no estén inscritos en la matrícula pueden ser considerados como comerciantes <sup>75</sup>.

No sólo no existía ninguna sanción efectiva para aquellos que

---

<sup>74</sup> Los artículos 13, 14 y 15, de la Sección 1ª, Título I, Libro Primero del Código de 1829 dice que si el síndico se niega a dar su aprobación a la solicitud, el comerciante puede acudir directamente al ayuntamiento pidiendo la inscripción, previa prueba de su idoneidad. Si la decisión del ayuntamiento no le fuera favorable, podía recurrir al intendente o al jefe político provincial. Si estas instancias también rechazasen la solicitud, ésta no podría volver a presentarse.

<sup>75</sup> En esto disentimos, como hace Forniés Baigorri (La vida comercial española, 1829-1885, pag. 73), de la obra de Alvarez del Manzano, Bonilla y San Martín, y Miñana y Villagrasa, Tratado de Derecho Mercantil Español comparado con el extranjero, tomo II, pag. 239.

decidían no inscribirse en la Matrícula, sino que las leyes mercantiles les protegían por igual que a aquellos que sí que lo habían hecho, como de hecho se observa a través de toda una serie de sentencias judiciales <sup>76</sup>.

El Registro Mercantil del que hablamos fue otra innovación del Código de 1829, y dependía de la autoridad gubernativa de cada provincia. La Matrícula de Comerciantes la llevaban las Juntas de Comercio, según un duplicado de inscripción que les remitían los diferentes ayuntamientos. El Registro, que se pretendía público y general, dependía de la Intendencia o de la jefatura política provincial; en él se depositaba una copia de la Matricula General de Comerciantes y, en otra sección separada de la anterior, la razón de números y fechas de las cartas dotales y capitulaciones matrimoniales que otorgaban los comerciantes durante su etapa de dedicación al oficio <sup>77</sup>.

Como consecuencia de la legislación de 1829, la Contabilidad Mercantil se moderniza considerablemente. Con anterioridad, existía ya una Instrucción General referente al tema, de fecha 26 de diciembre de 1826, la cual, si bien había representado en sí misma un avance sobre situaciones anteriores, no llegaba a tener en cuenta la necesidad de establecer el sistema de partida doble. López Ballesteros había conseguido ya, para entonces, que una Real Orden de 2 de septiembre de 1825

---

<sup>76</sup> Existe una multitud de sentencias sobre la igualdad de trato, basada en que comerciante es el que se ocupa realmente en actos de comercio, como, por ejemplo, la resolución del recurso de casación presentado ante el Tribunal Superior de Justicia, con fecha 28 de febrero de 1859.

<sup>77</sup> Esto se legislaba con el fin de apreciar los aumentos y disminuciones del comercio por ellos ejercido, así como para prevenir fraudes.

favoreciese la formación de los contables de provincias en este tipo de técnicas que se consideraban como más avanzadas.

La obligación de llevar una contabilidad a través de los Libros de Comercio, así como la de conservar la correspondencia, se regulan en el Código por separado.

La cuestión de la contabilidad aparece en la Sección 2ª, Título 2, Libro I, y se parte en ella de la idea de que la falta de regularidad en las anotaciones en los libros de contabilidad, es un indicio que permite sospechar la mala fe del comerciante. Este quedaba obligado a llevar al menos tres libros; se trata del Libro Diario, el Mayor o de Cuentas Corrientes y el de Inventarios <sup>78</sup>. En el Libro Diario debían anotarse todos los días todas las operaciones, que después se trasladarían al Libro Mayor, en el que debían anotarse las cuentas corrientes de cada persona , con expresión del "debe" y el "haber" <sup>79</sup>. De esta manera, a través de ellos, sería posible conocer en cualquier momento la situación exacta de la firma comercial, así como las disponibilidades existentes, tanto de capital como de mercancía, en el caso que las hubiese.

En el Código de Comercio de 1829 aparecen otras medidas destinadas a regular la contabilidad comercial. Se habla de la obligación

---

<sup>78</sup> Artículo 32, de la sección II, título Segundo, Libro Primero del Código de 1829.

<sup>79</sup> El "debe" se reserva, en los libros de los comerciantes, para consignar que se ha recibido una cosa. El "haber" quiere decir que el propio comerciante ha entregado una cosa. La razón de esta utilización de los términos se basa en que lo que el comerciante da le representa un crédito, mientras que lo que recibe, se transforma en un débito.

que tiene el comerciante de hacer inventario, antes de comenzar su giro, así como de realizar anualmente un balance general de dicho lo <sup>80</sup>.

Está claro que, además de éstos, los comerciantes podían llevar todos los libros auxiliares que quisieran, los cuales, si respetaban una serie de formalidades legales podían incluso ser aportados como pruebas en los juicios de los tribunales mercantiles ". En todo caso, los comerciantes eran responsables de la conservación de los libros y otros documentos que producían en el desempeño de su oficio, durante todo el tiempo que éste dure, hasta la liquidación de todos sus negocios y dependencias <sup>82</sup>.

Los comerciantes al por menor no tenían obligación de hacer balances generales más que cada tres años. Su obligación era limitada por el Código a hacer un asiento diario de lo que les producían sus operaciones al contado, así como pasar al Libro de Cuentas Corrientes las operaciones que habían realizado al fiado <sup>83</sup>.

---

<sup>80</sup> El artículo 36 de la sección II, título Segundo, Libro Primero, dice que "Todo comerciante tiene obligación al tiempo de comenzar su giro de formar un inventario, que empezará con la descripción del dinero, bienes, muebles é inmuebles, créditos y otra cualquier especie de valores que formen su capital. Y después anualmente estenderá el balance general de su giro, comprendiendo todos sus bienes, créditos acciones, deudas y obligaciones, sin omisión alguna..."

<sup>82</sup> Los que se pueden encontrar más usualmente son los "libros de Caja", en los que aparecen los cobros y pagos que se hacen; los de "compras y ventas"; los de "gastos generales"; los de "pérdidas y beneficios"; los "copiadores de letras" y los de "vencimientos", en los que se anotan las fechas en las que se han de pagar o cobrar letras de cambio.

<sup>83</sup> Artículo 55, de la sección II, título segundo, Libro Primero, del Código de Comercio de 1829.

<sup>84</sup> Artículos 38 y 39 de la sección II, título segundo, Libro Primero del Código de 1829.

La obligación de conservar la correspondencia aparece legislada en los artículos 56, 57, 58, 59, 60 y 62, de la Sección II, Título 2º, Libro Primero del Código de 1829. En ella se dice que la correspondencia debía observar un orden riguroso y que al dorso de cada carta debía anotarse la fecha en que se contestó o si se decidió no hacerlo. Las que se referían al tráfico propio del negocio debían pasarse íntegras a un Libro Copiador, que obligatoriamente debía estar encuadernado y foliado.

### **3.3.2 Las sociedades mercantiles**

Las sociedades mercantiles son una de las formas jurídicas que aparecen cada vez con mayor frecuencia en la práctica capitalista, e incluso en la proto-capitalista<sup>4</sup>. A consecuencia de ello, el concepto en sí mismo aparece todavía delimitado de una manera poco clara, llegando a veces a funcionar de una forma independiente de la disciplina jurídica, que se aplica a materias más consolidadas por el tiempo y la práctica.

Analizamos a continuación, las características generales de las sociedades mercantiles. En el Código de Comercio español de 1829, las sociedades se regulan en el Título II, secciones I, II, III y IV, del Libro Segundo, cuyo texto presenta algunos rastros de influencia de la tradición clásica latina. Se habla en este título de la Sociedad Mercantil como de un contrato entre una serie de partes, aplicable a todo tipo de comercio.

---

<sup>4</sup> Martínez Gijón piensa que las compañías de mercaderes, con un carácter estable en función de sus fines, no son anteriores, en León y Castilla, a fines del siglo XIII ó principios del XIV (Martínez Gijón, J. La Compañía Mercantil..., pag. 22). Las Partidas las definen cuando dicen que "...es ayuntamiento de dos omes, o de más, que es fecho con entención de ganar algo de so uno, ayuntándose los unos con los otros." (Partidas..., part. 5, tit.10, ley 1ª).

En general, todos los tratadistas consideran a las sociedades mercantiles como personas jurídicas, basándose para ello en la existencia de una "unidad de intereses", que las convierten en personas jurídicas diferentes de las de los asociados que las componen ". El contrato de compañía aparece, según el Código de Comercio de 1829, "... cuando dos ó más personas se unen poniendo en común sus bienes ó industria...con el objeto de hacer un lucro..." ". Son aplicables a todo tipo de operaciones de comercio, siempre que éstas fueran lícitas.

Los contratos de asociación de carácter mercantil debían de reducirse a escritura pública, y el incumplimiento de esta obligación se sancionaría con multa de 10.000 reales ". Los distintos socios que en él aparecen se obligan a poner, en un fondo común y durante un plazo convenido, la porción de capital a la que se hubiesen obligado en la escritura de constitución. El incumplimiento de éste último punto aparece regulado en el Artículo 327 del Código de 1829, en el que se da la opción de castigarlo con un proceso ejecutivo contra los bienes del transgresor de la norma o con la rescisión del contrato y la retención de los intereses.

---

" VICENTE Y CARABANTES, J. Ops. Cit., pág. 103.

" Artículo 264 de la sección I, título II, Libro Segundo, del Código de 1829.

" Los artículos 284 y 286, del título II, Libro Segundo, del Código se especifica que en las escrituras de constitución de las sociedades deben aparecer los nombres, apellidos y domicilios de los otorgantes, la razón social bajo la cual operará la compañía, los nombres de los socios que se harán cargo de la administración de la firma, el capital que pone cada socio (en metálico, créditos ó efectos), con expresión del valor que se les da, el reparto de pérdidas y beneficios entre los socios, la duración de la sociedad, el ramo de comercio al que se dedicará la firma, las cantidades asignadas anualmente a cada uno de los socios para sus gastos personales, la admisión de la figura de un árbitro que dirima las diferencias entre los socios...

En estas sociedades, el reparto de pérdidas y ganancias se haría en proporción al capital que cada socio tiene en la compañía " y existe la posibilidad de pasar los gastos que se hagan a consecuencia de las actuaciones comerciales en el desarrollo de la sociedad, a la cuenta común de la misma ". En algunos casos, puede haber socios que se encarguen especialmente de la administración de la Firma.

A partir de aquí, el Código de Comercio de 1829 diferencia una serie de tipos de sociedades mercantiles, que son las siguientes:

- Sociedades regulares o colectivas.
- Sociedades en encomienda o en comandita.
- Sociedades anómalas o anónimas.
- Sociedades accidentales o cuentas de participación <sup>90</sup>.

La sociedad "en nombre colectivo" es la más básica de todas, por lo que se acerca, en sus características, a aquellas que hemos considerado como sociedades mercantiles clásicas. Está basada en un pacto común a todos los asociados; éstos últimos toman parte en la asociación en una proporción establecida en la escritura de constitución, y tiene unos

---

<sup>90</sup> Estaba tradicionalmente previsto un tipo de sociedad en la que una persona tome parte en las ganancias, sin hacerlo en las pérdidas; se trata de las llamadas "sociedades leoninas", que aparecen en la Partidas (Ley 4, tit. 10, Partida 5).

<sup>91</sup> Artículo 321, tít. II, Libro Segundo, del Código de Comercio de 1829.

<sup>92</sup> Este tipo de sociedades se legislan en la sección IV de este mismo título II, por referirse a una clase de acciones pasajeras.



mismos derechos y obligaciones ". La administración de la compañía puede estar limitada a alguno de los socios pero, de ser así, debe especificarse en la escritura de constitución de la sociedad; por lo demás, todos los socios están obligados solidariamente al resultado del funcionamiento de la firma.

La sociedad "en comandita" limita la responsabilidad de uno o de varios de los asociados; éstos pueden ser de dos tipos: los capitalistas, que se llaman propiamente comanditarios, y los gestores, que ostentan la responsabilidad diaria ". Los socios comanditarios pueden permanecer ocultos, entre otras cosas porque sus nombres no aparecen reflejados en la razón social ", y su responsabilidad en las obligaciones de la compañía se limita a las cantidades puestas en la constitución de la comandita ". El capital de este tipo de compañías se puede dividir en acciones, y éstas, a su vez, en cupones, como señalan los artículos 275 y 381, del título II, Libro Segundo del Código de Comercio.

---

" El nombre de colectiva se le da a esta clase de sociedades porque lo que hace uno de los socios se considera como realizado por todos los demás, por el mero hecho de estar asociados.

" La diferencia entre estas sociedades y las que se escrituran en nombre colectivo se basa en que en las primeras no existe una responsabilidad solidaria entre los asociados gestores y los que sólo prestan sus fondos, que se conocen como "comanditarios".(Artículo 265, del título II, Libro Segundo, del Código de 1829).

" El artículo 271, del título II, Libro Segundo del Código dice que "Los comanditarios no pueden incluir sus nombres en la razón comercial de la sociedad..."

" Las escrituras de constitución de estas sociedades debían contener los datos del escribano ante quien se otorgó, los datos, profesión incluida, de los socios que no fueran comanditarios, la razón social de la compañía, los nombres de los administradores, las cantidades entregadas por cada socio y la duración de la sociedad. (Artículo 290, título II, Libro Segundo).

Se considera como "compañía anónima" o "sociedad anónima" <sup>95</sup> a la que se establece al crearse un fondo por una serie de acciones determinadas para girar después con él. El capital social de la asociación se dividiría, por tanto, en acciones, y éstas pueden dividirse a su vez en cupones <sup>96</sup>. Su manejo se encargaría a un administrador, que sólo sería responsable en la forma en que lo fijen los reglamentos de la Firma <sup>97</sup>. La diferencia básica con las formas anteriores es que en ésta no es necesario que haya representantes personales de los asociados que sean indefinidamente responsables de sus actos, y en que éstos no producen obligación solidaria.

El desarrollo económico propio de principios del siglo XIX, con un intenso movimiento de creación de empresas, favoreció la fundación de estas sociedades por acciones, y será aún más propio de la segunda mitad de la centuria, con la formación de grandes empresas. En el período que a nosotros nos interesa, las compañías anónimas aparecen vinculadas sobre todo al sector comercial protagonizado por particulares.

Este tipo de sociedades surgen ya en la legislación mercantil francesa, cuyo Código de 1807 establece la misma clasificación de la que

---

<sup>95</sup> El que se hable de compañía ó de sociedad depende básicamente del tamaño de la Firma; las grandes se suelen conocer como compañías, y las pequeñas como sociedades. El calificativo de anónimas procede del hecho de que sus nombres concretos se derivan del objeto por el que se fundaron, y no de los nombres de todos o parte de los accionistas.

<sup>96</sup> El artículo 280, tít. II, Libro Segundo dice que "Las acciones de los socios pueden subdividirse en porciones de un valor igual, y representarse para la circulación en el comercio por cédulas de crédito reconocido..."

<sup>97</sup> Artículo 277, título II, Libro Segundo, del Código de 1829.

estamos hablando. Se habla, sin embargo en él de la necesidad de una autorización gubernativa para la creación de este tipo de compañías, obligación que no aparece en el Código español de 1829, probablemente, como señalan algunos autores \*, en un intento por parte del Gobierno de favorecer el desarrollo comercial que tanto le interesaba.

No obstante, se establece en el Código la obligación de obtener la autorización judicial, basándose para ello en la fiscalización que debería realizar el Tribunal de Comercio de cada lugar de las escrituras que se le presenten, así como de todos los reglamentos de las sociedades cuya creación era propuesta. Sin esta aprobación, las sociedades no podrían empezar a actuar como tales. En aquellos casos en los cuales, además, se deseaba conseguir algún privilegio real, los proyectos de sociedad concretos debían someterse a la aprobación del Rey (17). Esta cuestión cambió sustancialmente en función de la Real Orden de 9 de febrero de 1847, que derogó el artículo 293 en el que se permitía a los Tribunales Mercantiles autorizar este tipo de compañías, al menos hasta que se aprobase la Ley en preparación, que sería sancionada el 28 de enero de 1848. Legislaba ésta última ley que para crear sociedades por acciones era necesario la aprobación mediante Ley o Real Decreto; se conoció como "Ley sobre Sociedades por Acciones" y varió de una manera importante toda la legislación existente sobre la cuestión.

En relación a la cuestión del capital de las sociedades anónimas, el Código de Comercio del 29 exigía que se hiciese constar en la escritura

---

\* Forniés Baigorri, A. Ops. Cit. Pag. 76.

de constitución el capital que ponía cada socio, ya fuese en dinero efectivo, créditos, efectos..., mencionándose expresamente el valor real que se le da.

Por último, la "sociedad accidental" o "de cuentas en participación" es la que se verifica entre comerciantes que tienen un interés en algunas operaciones de otros comerciantes, dándoles a cambio un cierto capital.

### **3.3.3 Análisis de la actuación de los comerciantes I. Los contratos mercantiles**

#### **a) Caracterización del contrato mercantil.**

Estos contratos que, algunas veces, aparecen también en el texto del Código como "obligaciones", dando lugar a una cierta confusión, se diferencian de los contratos de Derecho Común en el objeto sobre el que tratan.

Sus formas son variadas, lo que los incluye en una tradición heredada del Derecho histórico español, y más concretamente de la ley única del Título XVI del Ordenamiento de Alcalá. El Código de Comercio del 29 establece únicamente algunas limitaciones especiales que están en función de la importancia del contrato en concreto.

Las maneras de contratar son las siguientes:

- De palabra.- Se utiliza para cuestiones de menor cuantía.

- Mediante escritura pública.
- Por contrato privado, por escrito y firmado por los contratantes y por algún testigo.
- Con intervención de un corredor de comercio.
- Por correspondencia epistolar.

Se menciona una limitación que fue muy contestada, y es la referente al idioma, ya que se prohíben expresamente los contratos celebrados en España en una lengua distinta del castellano vulgar.

Se admite en el Código la existencia de la figura de la negligencia en el cumplimiento de las obligaciones que aparecen en los contratos, no reconociéndose siquiera los términos de gracia o cortesía que aparecen en otras legislaciones (18). Las formas de extinguirse los contratos se legislan en el Título I del Libro II del Código de 1829, cuyo artículo 263 dice que lo hacen como los contratos de Derecho Común, salvo las disposiciones especiales que el mismo Código señala.

#### b) Clases de contratos más utilizados en el comercio.

No existe en el Código de Comercio de 1829 una clasificación formal de los contratos mercantiles. Únicamente, los relativos al comercio marítimo se estudian por separado, simplemente porque se hace así en la doctrina tradicional <sup>19</sup>. Sin embargo, del análisis del texto puede deducirse la existencia de los siguientes tipos:

---

<sup>19</sup> Concretamente, se legisla sobre ellos en el título III del Libro Tercero del Código de 1829.

#### b.1) Compraventa mercantil.

Esta figura se estudia desde un punto de vista puramente objetivo, y se consideran como tales "...las compras que se hacen de cosas muebles con ánimo de adquirir sobre ellas algún lucro revendiéndolas, bien sea en la misma forma que se compraron, o en otra diferente, y la reventa de éstas mismas cosas." <sup>100</sup>.

No entran en este grupo las compras de bienes raíces o las de efectos accesorios de éstos, aunque se trate de muebles; ni tampoco las de los objetos destinados al consumo del comprador o de aquella persona que le ha encargado la adquisición, ni las ventas por parte de los campesinos de sus cosechas o ganados, ni de los resultados de rentas, salarios, así como tampoco la reventa de los restos del consumo propio por parte de aquellos que no se dediquen al comercio, excepto en el caso de que la cantidad que se revenda sea mayor que la que se ha consumido. Con esto último se confirma el carácter objetivo de los contratos de compraventa.

#### b.2) Permuta mercantil.

Se trata de un tipo de contrato que había perdido importancia mucho tiempo antes, con la aparición y difusión de la moneda <sup>101</sup>. En

---

<sup>100</sup> Artículo 359, de la sección I, título III, Libro Segundo, del Código de 1829. En las Partidas, se consideraba como compraventa el contrato por el cual se conviene uno en entregar cierta cosa a otro, mediante cierto precio determinado (Ley 1, tít. 5, Partida 5ª).

<sup>101</sup> Se legislan en el título IV, del Libro Segundo, del Código de Comercio de 1829.

realidad, equivale a dos compraventas recíprocas, en las que el precio consiste en géneros, y los contratantes convienen en entregárselos mutuamente, por lo que el Código dice que se rijan por las mismas reglas que aquéllas <sup>102</sup>.

### b.3) Préstamo mercantil.

Con anterioridad al Código de Comercio de 1829 no existía en España un Derecho específico para éste tipo de contratos, que se tratan en el Título V, Libro II, del Código <sup>103</sup>. Sobre ellos se legisla el hecho de que es necesario que se hagan entre comerciantes o, al menos, que lo sea el deudor, así como que las cosas prestadas se destinen a actos de comercio <sup>104</sup>. Se habla también de la obligación de restitución de lo adeudado, para lo que no se fija, en general, una fecha concreta, sino que se hará cuando sea necesario, siendo preciso prevenir de ello al deudor con al menos treinta días de anticipación <sup>105</sup>.

Un punto importante a tratar al hablar de estos contratos es la cuestión de la usura, que ha llevado a lo largo de los siglos a los legisladores a sostener que el préstamo no debía producir intereses de no

---

<sup>102</sup> El artículo 386, del título IV, Libro Segundo del Código de 1829, dice que "Las permutas mercantiles se califican y rigen por las mismas reglas que van prescritas sobre las compras y ventas...".

<sup>103</sup> "El préstamo ó empréstito en general es un contrato por el cual entrega una persona gratuitamente cierta cosa a otra... El que da la cosa a préstamo se llama prestador, y el que la recibe prestamista" (Código de Comercio extractado..., pag 118).

<sup>104</sup> Artículo 387, título V, Libro Segundo del Código de 1829.

<sup>105</sup> Artículos 390 y 391, título V, Libro Segundo, del Código de Comercio de 1829.

haber sido éstos claramente pactados, así como de limitarlos si así se ha hecho <sup>106</sup>. Se habla de un rédito legal que, de especificarse, será de un 6%, sujeto a reformas por ley expresa, con arreglo a las causas que influyen en el valor relativo de la moneda <sup>107</sup>. Sólo a partir de la ley de 14 de marzo de 1856 el interés convencional para este tipo de contratos quedaría completamente libre <sup>108</sup>.

En estos contratos se distinguen básicamente dos tipos:

- Crédito abierto.- En el que el comerciante se obliga a prestar a otro una cierta suma a medida que ese otro vaya necesitándola. Se trata de un crédito unilateral, que obliga hasta que se llegue a la totalidad de la suma convenida. En casi todas las ocasiones supone la entrega, como seguro de cumplimiento, de valores por adelantado o de algún tipo de fianza o hipoteca.
- Cuenta corriente.- Cuando los interesados se envían respectivamente fondos o mercancías, cuyos valores compararán, quedando uno de ellos deudor del otro en función del resultado de dicha comparación. Se hace

---

<sup>106</sup> Esta tradición aparece recogida en los artículos 394, 397 y 398, del título V, Libro Segundo del Código de 1829.

<sup>107</sup> Los artículos 397 y 398, del título V, Libro Segundo del Código, dicen que "Consistiendo los préstamos en especies, se graduará su valor para hacer el cómputo del rédito que haya de satisfacer el deudor por los precios mercuriales que en el día en que venciese la obligación del préstamo tengan las especies prestadas en el lugar de la devolución. En estos casos el rédito se entenderá ser de un seis por ciento al año sobre el capital de la deuda."

<sup>108</sup> Artículo 1º de la Ley de 14 de marzo de 1856.



referencia a ellos en el apartado del Código que habla de la quiebra. Vicente y Caravantes dice que: "...dos comerciantes tienen cuenta corriente, cuando haciendo diariamente negociaciones entre sí abre cada cual una cuenta a nombre del otro en un registro que contiene dos columnas, una del débito y otra del crédito. En la primera sienta cada comerciante lo que el otro le debe por ventas o remesas que le ha hecho..., y en la segunda, todo lo que el otro es acreedor a consecuencia de sus asuntos." <sup>109</sup> Algunos autores ven en ellas simplemente un conjunto de préstamos y mandatos recíprocos.

De esta manera, el concepto de préstamo mercantil abarca desde operaciones de crédito, hasta contratos de cambio u otros billetes de comercio...

#### b.4) Depósitos mercantiles.

La evolución económica de finales del siglo XVIII y principios del XIX, con un importante incremento del tráfico comercial y, sobre todo, marítimo dio lugar a un proceso de especulación sobre la custodia de los efectos de comercio. Empezaron a aparecer, tanto en los puertos como en los nudos de transporte terrestre, una serie de compañías dedicadas específicamente al almacenamiento de mercancías, a las que se conocía como "de depósito". A partir de aquí es cuando el contrato de depósito

---

<sup>109</sup> Vicente y Caravantes, J. El Código de Comercio extractado, pág. 423.

adquiere verdaderamente carácter propio, separándose del concepto de comisión mercantil y del de transporte, de los cuales ya hemos hablado, y a los que había estado unido hasta entonces en los tratados sobre el tema, a causa de que tenían la base común de que se trataba de negocios que suponían la necesidad de confiar a la otra parte contratante una serie de cosas que habían de ser devueltas o entregadas a una tercera persona<sup>110</sup>.

El depósito se considera como un acto mercantil auxiliar, y algunos tratadistas le conceden escasa importancia<sup>111</sup>. En realidad, el Código de Comercio español de 1829 es el primero que habla de un contrato mercantil de depósito, aunque lo equipara a la comisión, principalmente en cuanto a la forma de constituirse y a las obligaciones que de él se derivan para las partes contratantes.

El depósito implica la conservación de una cosa sin utilizarla y con la obligación de devolverla cuando el depositante lo pida. El carácter mercantil lo da el hecho de que el depositante y el depositario sean comerciantes, así como el que el objeto depositado sea susceptible de comercio y que, por tanto, se esté desarrollando una operación mercantil<sup>112</sup>.

Algunos aspectos concretos se legislan de una manera particular.

---

<sup>110</sup> Artículos 404 y 407, del título VI, Libro Segundo, del Código de 1829.

<sup>111</sup> Las Partidas definen el depósito como un contrato por el cual una persona se encarga de guardar una cosa ajena, y de volverla a su dueño cuando éste se lo pida (Ley 1ª, título 3º, Part. 5).

<sup>112</sup> Artículo 404, título VI, Libro Segundo del Código de Comercio de 1829.

Este es el caso del depósito de dinero , para el que se establece que, ya sea en metálico o en papel moneda, no podía ser utilizado, bajo pena de tener que pagar el rédito legal de su importe <sup>13</sup>. Si lo que se deposita son documentos de crédito que supongan réditos, el depositante está obligado a realizar sus cobros, así como a llevar a cabo las diligencias destinadas a mantener su vigencia <sup>14</sup>.

#### b.5) Afianzamientos mercantiles.

Se trata de un tipo de contrato por el cual una persona se obliga a sí misma a hacer en favor de un tercero aquello a que otro se obligó, en aquellos casos en que éste no pudiera cumplir por sí mismo la obligación. En el Código de 1829 se afirma que a estos contratos se les deben aplicar las normas de Derecho común referentes a las fianzas ordinarias <sup>15</sup>. No es necesario que el fiador sea un comerciante, a condición de que los principales contratantes sí lo sean y que su objetivo sea el cumplimiento de un contrato mercantil. Se señala que es necesario que el contrato se ponga por escrito, y se puede exigir una retribución por la responsabilidad que se contrae con la fianza, a condición de que exista un pacto expreso en este sentido entre el principal obligado y el fiador <sup>16</sup>.

---

<sup>13</sup> Artículos 408-410, de la sección VI, Libro Segundo, del Código de 1829.

<sup>14</sup> Artículo 510, del título VI, Libro Segundo, del Código de Comercio de 1829.

<sup>15</sup> Artículo 416, título VII, Libro Segundo, del Código de 1829.

<sup>16</sup> Artículos 412 al 415, del título VII, Libro Segundo, del Código de Comercio de 1829.

b.6) Seguros de conducciones terrestres.

En este tipo de contratos el comerciante se obliga a responder de los daños que puedan aparecer a aquel que se ve en la necesidad de exponer de alguna manera su capital a riesgo, todo ello a cambio de un pago <sup>177</sup>. En la legislación anterior aparece englobado dentro del Derecho de Transporte, y básicamente unido al Derecho Marítimo. Esto mismo sucede en el Code de Commerce napoleónico, que trata estos seguros dentro del Libro dedicado a la navegación.

En el Código de Comercio español de 1829, este tipo de seguros se tratan de manera separada. Los que se dedican al transporte terrestre aparecen en él con la consideración de agentes auxiliares de comercio. Se legisla concretamente la figura del porteador, y se prevé incluso la concurrencia de varios porteadores sucesivos para realizar un sólo transporte. Es importante el hecho de que se señale que no es esencial que el asegurador de las mercancías sea la misma persona que el conductor de las mismas <sup>178</sup>.

Se trata de un seguro de prima libre. No aparece legislado el Seguro de Incendios que, no obstante, había sido introducido ya en España por algunas de las compañías extranjeras que, cada vez con mayor

---

<sup>177</sup> "Se llama asegurador al que se obliga a responder de los riesgos, asegurado aquel hacia quien se obliga y de quien recibe el precio; premio ó prima de seguros, la suma prometida al asegurador en recompensa de los riesgos que toma a su cargo, y póliza de seguros el acto ó escritura que contiene las convenciones de las partes." (Código de Comercio extractado..., pag. 126).

<sup>178</sup> Artículo 417, título VII, Libro Segundo, del Código de Comercio de 1829.

frecuencia, se estaban instalando en el país a principios del siglo XIX. Por otra parte, lo asegurado no tenía que ser necesariamente algo material ya que, por ejemplo, se podían asegurar los créditos, entre otras muchas cosas que podían correr algún tipo de riesgo. No se exige que estos contratos se reduzcan obligatoriamente a escritura aunque ésta tendría la consideración de prueba en caso necesario, con lo que algunos comerciantes preferían hacerlo, ya fuera de una manera solemne, ante un escribano o corredor, o de una manera privada entre los contratantes <sup>119</sup>.

b.7) La letra de cambio como contrato.

El artículo 632 del Code de Commerce napoleónico incluye las letras de cambio entre los actos de comercio <sup>120</sup>. En el Código español de 1829, el carácter de acto mercantil lo da la intervención en él de un comerciante; de no ser así, sería necesario que la letra de cambio aparezca como consecuencia de una operación mercantil ya que, de lo contrario, deberían ser tratadas como parte integrante del Derecho común

<sup>121</sup>.

En el caso de que libradores o aceptantes no tengan la condición de comerciantes, se considera la letra como un simple pagaré ó libranza. En

---

<sup>119</sup> Artículo 418, título VII, Libro Segundo, del Código de 1829.

<sup>120</sup> La palabra "cambio" puede tomarse en sus dos acepciones, como cambio de monedas de una especie por monedas de otra especie ó como una operación consistente en entregar dinero a una persona en una plaza, para que haga entregar igual cantidad en otro lugar. esta segunda acepción constituye el contrato de cambio.

<sup>121</sup> Artículo 434, del título IX, Libro Segundo, del Código de 1829.

caso contrario, se trata de letras de cambio propiamente dichas, que se estudian junto con las Cartas-Ordenes de crédito, los vales, los pagarés a la orden... en el título IX, del Libro II del Código de 1829.

En las letras de cambio aparecen tres personas: el librador, que es el que firma la letra de cambio; el tomador, que es la persona en cuyo favor se libra; y el pagador, que es aquel a quien el librador encarga el pago. En los casos en los que las letras se llegan a negociar, intervienen más personas <sup>122</sup>. Esta clase de negociaciones las realizan los banqueros, que cobran un precio por ello curso del cambio <sup>123</sup>.

#### b.8) La comisión mercantil.

Se considera como un acto mercantil auxiliar, que no tiene en sí mismo una finalidad comercial, que le será proporcionada por otro acto mercantil al cual hace referencia y del que refleja su carácter.

La comisión no se legisla, dentro del Código de 1829, en el Libro referente a los contratos, sino al hablar del personal auxiliar del comerciante, en la Sección II, Título III y en la Sección III, Título III. Aparecía ya en las Ordenanzas de Bilbao, y de ellas pasaron al Código de

---

<sup>122</sup> Aparece entonces la posibilidad del "endoso", cuando el tomador transmite sus derechos a un tercero por medio de una orden escrita al respaldo de la letra; entonces el tomador se llamará endosante, y la persona a la cual transmite sus derechos, portador ó tenedor.

<sup>123</sup> El curso del cambio depende de la abundancia de dinero que hay en los diferentes puntos a donde se libra, así como de la escasez de letras de cambio. De acuerdo con esto, se habla de "cambio a la par" cuando se da una suma en una plaza para entregar igual cantidad en otra; se dice que el cambio "está por tal plaza", cuando se gana un beneficio, y que está "contra tal plaza", cuando cuesta más la letra sobre ella, que lo que realmente se va a cobrar.

## Comercio de 1829.

En distintas ocasiones, el Código confunde los conceptos de mandato y comisión. La diferencia básica entre los dos, como sostienen diferentes tratadistas, consiste en que la comisión se realiza en nombre propio o por cuenta ajena y el mandato siempre en nombre del mandante y por su cuenta. Además, el mandato es gratuito por su naturaleza y la comisión en cambio implica un convenio tácito de retribución.

El contrato de comisión aparece regulado, aunque sin tratarse por separado los diferentes tipos existentes. La mayoría de los tratadistas no lo hacen de esta manera, y distinguen entre comisión para comprar y vender, para operaciones de cambio, así como la de transportes. Analiza en cambio el Código por separado la comisión de garantía, en la que destaca la mayor comisión que cobra el comisionista; a éste se le exige en todos los casos la capacidad precisa para ser comerciante, cosa que no se hace, por ejemplo, con el factor de comercio (31), cuya relación de dependencia con respecto al comerciante queda siempre destacada.

### b.9) El transporte.

Se estudia ante todo la figura del porteador como oficio auxiliar del comercio. No se dice nada sobre los requisitos que deben cumplir, aunque no cabe ninguna duda de que debían tener capacidad para contratar y para obligarse respecto del contrato. El título legal del contrato referente al transporte se denomina "carta de porte" y no es indispensable que se ponga por escrito para que tenga validez, aunque sí resulta útil como

forma de probar la entrega de mercaderías al porteador. Un punto interesante que presenta la legislación es el "deje a cuenta" por averías en el caso de quedar inutilizadas las mercaderías para su venta o consumo. También aparece legislado el caso de la tardanza en la entrega

124.

En general, los tratadistas hablan de dos clases de transporte: el que prestan compañías particulares dedicadas al transporte, que no tienen un establecimiento público y que efectúan este acto comercial cuando lo consideran conveniente, y otros, públicos, que tienen un establecimiento al efecto y cuyos precios y fechas de partida están fijados.

#### b.10) La procuración y la gestión de negocios como contratos.

En ambos casos se caracterizan por la intervención de personas ajenas en representación de los verdaderos interesados. La procuración se diferencia de la mediación y de la comisión en que el apoderado no se obliga de una manera personal hacia las personas con quienes trata. La gestión de negocios, a su vez, se distingue de la procuración en que supone que el gestor obra sin autorización expresa alguna del propietario.

### **3.3.4 Análisis de la actuación de los comerciantes II. Regulación de la quiebra**

El Código de Comercio de 1829 supone la aparición de una serie

---

<sup>124</sup> Artículo 226, sección IV, título III, Libro I, del Código de 1829.



de nuevos conceptos dentro del Derecho Mercantil español. Las Ordenanzas de Bilbao, su más claro antecedente, no llegaban a hablar realmente de quiebras <sup>125</sup>, sino que lo hacían de "atrasos". Los tratadistas de la época hablan de la suspensión de pagos por un corto espacio de tiempo, aquella que se da cuando el comerciante manifiesta tener bienes suficientes como para cubrir todas sus deudas y pide un plazo suficiente para ello, el que le resulta necesario para hacerlo. En estos casos, se sostiene que debe evitarse, ante todo, el llegar a una declaración de quiebra.

Con la promulgación del Código de Comercio de 1829, y de la "Ley de Enjuiciamiento de los Negocios y Causas de Comercio", de 1830, se confirma la diferencia existente entre el comerciante y el que no lo es, entre otras cosas por el hecho de que se legisla que sólo los comerciantes podían someterse al procedimiento por quiebra <sup>126</sup>.

El Código presume la existencia de un fraude o de imprudencia por parte del quebrado, en tanto no se demuestre lo contrario judicialmente. Aunque no llega a asegurarse que la quiebra sea un delito, se traspasan a esta figura algunos rasgos de la legislación y del procedimiento de las causas criminales. Así, se habla de una prisión preventiva para el quebrado, se señala la posibilidad de salir bajo fianza, la de ocupación

---

<sup>125</sup> Consideramos a partir de aquí, como quiebra, el cese, por parte de un comerciante ó de una sociedad mercantil, en el cumplimiento de sus obligaciones derivadas del ejercicio de las actividades comerciales (Artículo 1001, título I, Libro IV, del Código de 1829).

<sup>126</sup> De hecho, ésta parece ser una de las principales razones por las que muchos comerciantes preferían no inscribirse en la Matrícula.

judicial de las pertenencias, la formación de una pieza de autos instructiva, así como la interdicción, por parte del quebrado, de algunos derechos civiles y políticos, y la necesidad de un proceso especial de rehabilitación para recuperarlos (33).

No existe unanimidad de criterios en torno a este concepto, no ya entre los tratadistas, sino ni siquiera en el Código algunos de cuyos artículos se contradicen entre sí en asuntos como quiénes podían declararse en quiebra. Estas contradicciones hicieron pronto necesaria una reforma legislativa, aunque ésta no llegaría a producirse hasta 1869. El error fundamental del Código estaba en el mantenimiento de la necesidad de la inscripción en la Matrícula para adquirir la calidad de comerciante, con todas sus consecuencias, considerada como una condición indispensable para que a alguien se le pudiese aplicar las disposiciones sobre las quiebras.

Se distinguen cinco tipos de quiebras:

- Suspensión de pagos.
- Insolvencia fortuita. Se trata de las quiebras derivadas de accidentes casuales, dentro de una administración mercantil considerada como "razonable" <sup>127</sup>.
- Insolvencia culpable. Son aquellas quiebras en las que existe imprudencia por parte del comerciante deudor <sup>128</sup>.

---

<sup>127</sup> Artículo 1004, título I, Libro Cuarto, del Código de 1829.

<sup>128</sup> Artículos 1005 y 1006, título I, Libro IV, del Código de Comercio de 1829.

- Insolvencia fraudulenta. Es necesario que vayan acompañadas de un fraude por parte del comerciante declarado en quiebra <sup>129</sup>.
- Alzamiento. Se conoce así a las quiebras fraudulentas que van acompañadas de la huida del comerciante quebrado, así como del ocultamiento de los libros de cuentas <sup>130</sup>.

Por último, la suspensión de pagos, considerada como un estado preliminar a la quiebra, ya que el comerciante manifiesta tener bienes suficientes como para cubrir sus deudas, pidiendo únicamente un plazo para ello, se estudia aparte.

### **3.3.5 Un caso particular. La legislación mercantil de 1829 y el comercio marítimo**

#### **a) La nave y su propiedad.**

El verdadero desarrollo de este tipo de comercio no se produce hasta comienzos del siglo XIX; ésta es la razón por la cual el Código de Comercio español de 1829 le dedica una gran cantidad de artículos, muchos de los cuales, sin embargo, están inspirados en las Ordenanzas de Bilbao.

---

<sup>129</sup> Art. 1007, título I, Libro IV, del Código de 1829.

<sup>130</sup> Artículos 1012-1014, título I, Libro IV, del Código de Comercio de 1829.

El Código declara la naturaleza mueble de la nave <sup>131</sup>, sometiéndose su propiedad a una serie de condiciones especiales, sobre todo en lo referente a la posibilidad de su embargo y venta <sup>132</sup>. Estas condiciones especiales suponen la derogación del Derecho común en lo referente a este tipo de comercio, en función sobre todo de la importancia adquirida por el tráfico marítimo, así como la creación de un cuerpo legislativo específico que es el que se refleja en el Código.

Con respecto a la propiedad de la nave, el Código de 1829 no identifica ésta necesariamente con el ejercicio del comercio marítimo <sup>133</sup>. Se habla del naviero como de un comerciante que desarrolla su actividad en el mundo marítimo y que, por tanto, ha de reunir la capacidad legal que exige el ejercicio del comercio, preferiblemente inscribiéndose en la

---

<sup>131</sup> Se trata aquí siempre de las naves dedicadas al comercio. La naturaleza mueble de la nave se legisla en el artículo 615, tít. I, Libro III, del Código, partiendo para ello de la idea de que es un objeto susceptible de ser trasladado de un lugar a otro (se toma la palabra "mueble" en su acepción de "móvil").

<sup>132</sup> El artículo 583, título I, Libro III, del Código de Comercio de 1829 dice que "Toda persona capaz de adquirir puede ser propietario de naves mercantes; pero sólo los navieros bajo su nombre y responsabilidad directa, podrán expedirlas aparejadas y armadas." En la sección I, del título II, Libro III, se considera naviero a aquellas personas responsables de la expedición de una nave mercante, que pueden coincidir o no con el propietario de la nave, a consecuencia del arriendo de la nave.

<sup>133</sup> Los artículos 616 y 617, título I, Libro III, del Código de Comercio de 1829 dice que para ser naviero es necesario tener la capacidad legal que exige el ejercicio del comercio, e inscribirse en su matrícula; habla de comercio, en general, y no de comercio marítimo en particular. Por otro lado, Martí de Eixalá afirma que "...para atribuir la facultad de sepedición, no es bastante la calidad de dueño, ni es necesaria en todo caso." (Martí de Eixalá, R. Instituciones del Derecho Mercantil de España, Madrid, 1865, pág. 338).

Matrícula de su provincia <sup>134</sup>. Es él, y no el propietario, quien ha de concluir los contratos referentes a la nave y bajo su responsabilidad gira toda la expedición. En cambio, el propietario de la nave puede ser cualquier persona, con tal de que tenga la capacidad señalada por el Derecho común para poder adquirirla <sup>135</sup>. Situado, desde un punto de vista jerárquico, por debajo del naviero está el capitán, que es la persona encargada de la dirección de la nave <sup>136</sup>.

Cuando una nave es poseída por varias personas en común se habla de co-propiedad o co-participación <sup>137</sup>. Existen diferentes opiniones entre los tratadistas sobre si esta figura constituye una sociedad o si se trata simplemente de una comunidad de intereses, en la que no serían los votos los que formasen la mayoría, sino la parte de propiedad por la que están interesados los votantes, ya que éste último asunto no aparece especificado en el Código de Comercio <sup>138</sup>.

---

<sup>134</sup> Para poder celebrar los contratos relativos a la administración de una nave es necesario tener el derecho de utilizarla, la capacidad legal para ser comerciante y estar inscrito en la Matrícula, como señalan los artículos 583,616,617 y 618, del Código de 1829.

<sup>135</sup> El artículo 585, título I, Libro III, del Código de 1829, dice que "El dominio de las naves se adquiere por los modos que el Derecho prescribe para adquirir el de las cosas comerciables." Al ser consideradas las naves como bienes muebles, se les aplican los principios de Derecho relativos a dichos bienes.

<sup>136</sup> Artículo 638, sección II, título II, Libro Tercero, del Código de Comercio de 1829.

<sup>137</sup> Esta posibilidad se regula en los artículos 609-615, título I, Libro III, del Código de 1829.

<sup>138</sup> D.A.B. Tratado de Derecho mercantil de España, vol. I, pag. 5. El artículo 609 del Código dice que "La mayoría de copartícipes de una nave, que la constituyen las partes de propiedad que formen más de la mitad del valor, es la que resuelve las dudas que puedan sobrevenir sobre las cosas de interés común, e igualmente la venta de la nave..."

Los modos de adquirir la propiedad de la nave son los mismos que prescribe el Derecho común para el dominio y el plazo de prescripción es de treinta años <sup>139</sup>

b) Contratos especiales del Derecho Mercantil Marítimo.

b.1) El contrato de transporte. Los fletes.

El Código de Comercio de 1829 le dedica a este punto los artículos que van del 737 al 812 de la sección I, Título III, Libro III. Al revés de lo que hacen los tratadistas, el Código no ofrece modalidades de contrato, sino que habla simplemente del contrato de fletamento, que sería el correspondiente al arrendamiento de las naves dedicadas al comercio marítimo <sup>140</sup>. Se señala que este tipo de arrendamiento es consensual, bilateral y que las naves se pueden arrendar total o parcialmente para el transporte de pasajeros o de mercancías a cambio de una cantidad <sup>141</sup>. No se llega a especificar si el buque se ha de entregar armado o equipado, y el Código no señala la existencia de diferentes tipologías. Los autores

---

<sup>139</sup> Artículos 585, 586 y 587, título I, Libro III, del Código de Comercio de 1829. Los siguientes artículos especifican que las naves pueden adquirirse de cinco maneras diferentes:

- Por construcción. Artículos 588 y 589, título I, Libro III, del Código.
- Por contrato ante un escribano de la Marina. Art. 586.
- Por sucesión. Arts. 584 y 595 del Código.
- Por prescripción. Art. 587 del Código de Comercio de 1829.
- Por apresamiento.

<sup>140</sup> El contrato de fletamento es aquel en el que una persona alquila a otra una nave, en parte ó en su totalidad, a cambio de un precio convenido.

<sup>141</sup> Los contratos de fletamiento pueden presentar variaciones; los hay que fijan en una cantidad determinada todo el viaje; otros fijan una cantidad por cada mes que dure la navegación; la cantidad misma puede acordarse para toda la carga ó bien señalarse un tanto por cada tonelada transportada.

de la época, en cambio, distinguen entre fletamento de la nave con póliza y transporte de mercancías por medio de conocimiento, diferenciación derivada del hecho de que la póliza no es indispensable <sup>142</sup>.

#### b.2) Contrato a la Gruesa Ventura o Préstamo a Riesgo Marítimo.

A este tipo de contratos se les llama también "de ventura de mar". En ellos, el que presta entrega una cantidad a todo evento; se fija una suma que la persona que recibe el préstamo se obliga a pagar al que le presta, en el caso de que el viaje tenga un final feliz, como premio <sup>143</sup> a los accidentes a los que éste se expuso, y a cuyo precio se le llama ganancia marítima <sup>144</sup>. Aparece regulado en la Sección II, Título III, Libro III. del Código de 1829.

---

<sup>142</sup> Sólo lo es cuando se quiere que el contrato sea obligatorio, con vistas a un juicio. La póliza no se llega a redactar ante escribano, muchas veces, sobre todo en el caso de tratarse de naves pequeñas. Para que un acuerdo de fletamento obligue a las partes, es necesario que se formalice una póliza de fletamento ante un escribano (artículo 738, sección I, título III, Libro Tercero, del Código de 1829).

<sup>143</sup> Al ser difícil fijar un grado de riesgo común a la mayoría de la expediciones del comercio marítimo, resulta imposible fijar un premio que pueda tomarse como base. Se puede fijar una cantidad, ó señalar un tanto por cada mes que dure el viaje, ó una parte en el reparto de beneficios de los objetos sobre los que se ha hecho el préstamo. Como señala Martí de Eixalá, "el préstamo a la gruesa ha de hacerse necesariamente sobre cosas que se hallen espuestas a los riesgos marítimos. Faltando esta circunstancia, el contrato no sería nulo, sino que tendríamos unpréstamo ordinario más ó menos anómalo, y de consiguiente el interés no podría escender del seis por ciento." (Martí de Eixalá, R. Ops. Cit. pp. 375-376).

<sup>144</sup> No sólo puede prestarse dinero, sino también objetos necesarios para el funcionamiento de la nave ó efectos comerciales los cuales, en todo caso, deberán valorarse previamente, como señala el artículo 816, de la sección II, título III, Libro Tercero, del Código de Comercio de 1829.

Vicente y Carabantes <sup>145</sup> afirma que no se trata de una venta, ni de una sociedad, ni un préstamo ni un seguro, y que la esencia de este tipo de contratos se basa en una serie de puntos, el más importante de los cuales es el consentimiento de las partes contratantes sobre la suma prestada y sobre el hecho de la existencia de la ganancia marítima.

### b.3) Los seguros marítimos como contratos.

A principios del siglo XIX y de manera paralela al incremento de la importancia del transporte marítimo, aumenta también el interés por los contratos de seguros relacionados con este tipo de transporte. Esta clase de contratos presupone el temor a una pérdida, contra la cual es necesario protegerse; la asunción de dicho riesgo por parte del garante, justifica la existencia de una prima <sup>146</sup>. Los contratos de este tipo pueden hacerse mediante escritura pública ó privada, igual que sucede con los préstamos a la gruesa <sup>147</sup>, dependiendo, sobre todo, de que se pretenda que puedan utilizarse en los juicios, como prueba.

Se regulan también en este libro, las obligaciones que adquieren asegurado y asegurador, las causas de rescisión del contrato, las averías, naufragios, varamientos y otros muchos aspectos que pueden llegar a

---

<sup>145</sup> Vicente y Carabantes, Ops. Cit., pág. 297.

<sup>146</sup> Igual que sucede con el préstamo a la gruesa, de no existir una prima, el contrato de seguro mercantil no puede ser considerado como un acto mercantil. La prima no se fija de antemano, ya que la variedad de riesgos a los que una nave puede enfrentarse lo hacen imposible.

<sup>147</sup> Los casos son tan similares que incluso las formas de celebrarse y sus efectos se legislan en un mismo artículo del Código de 1829, el 812 de la sección II, título III, Libro Tercero.



afectar al tráfico marítimo.

### **3.4 OTRAS LEYES Y DISPOSICIONES LEGALES DEL DERECHO MERCANTIL ESPAÑOL ENTRE 1829 Y 1868. EL DESARROLLO DE LA LEY GENERAL Y SU APLICACION EN CUBA**

Como señala M. Durán y Bas, las fuentes del Derecho Mercantil Español son la legislación mercantil, los usos y prácticas comerciales y la jurisprudencia. Existe, por tanto, una clara jerarquización de fuentes, como también existe, en el Derecho de ellas derivado, una jerarquización, a la que vamos a ceñirnos para facilitar la comprensión de la estructura interna de este capítulo <sup>14</sup>.

La legislación mercantil está formada por todas las reglas de Derecho emanadas de la autoridad que detenta la potestad legislativa en estos aspectos; en otro sentido, englobaría también aquellas disposiciones que dictan aquellas autoridades a quienes corresponde la potestad de ejecutar y de hacer ejecutar las leyes emanadas del poder legislativo. Por tanto, estarán contenidas en la legislación, tanto el Código de Comercio de 1829, como todas las leyes especiales posteriores, la legislación común y los Reales Decretos que contienen Reglamentos e Instrucciones, así como los que señalan el comienzo de la etapa de aplicación de la normativa metropolitana en la isla de Cuba.

---

<sup>14</sup> Durán y Bas, M. "Juicio crítico de nuestro Código de Comercio", en Revista General de Legislación y Jurisprudencia, Vol. XXVIII (1866), pág. 292.

El Código de Comercio de 1829 ocupa el primer lugar, tras esta ordenación del Derecho Mercantil, en función de la jerarquía, por ser la ley mercantil general, de obligado cumplimiento para todos los dominios de la Corona, así como porque emana de la potestad legislativa, la más elevada de las tres que constituyen el Poder Social del país.

Analizado ya el Código de 1829, encontramos, en primer lugar, la "Ley de Enjuiciamiento sobre Negocios y Causas de Comercio", la cual completa, en el sentido de la práctica jurídica, al Código antes mencionado <sup>14</sup>. Por debajo de ella están las leyes especiales sobre la Bolsa, las compañías mercantiles por acciones, los bancos..., que completan el Código de 1829 ó lo modifican en aquellos aspectos que se habían mostrado insuficientes ó negativos. Estas disposiciones son aplicadas, inicialmente, en el territorio metropolitano, quedando su aplicación en los territorios como Cuba en suspenso, en tanto no sea dictado un Real Decreto que diga lo contrario.

Analizaremos, pues, los Reales Decretos y Reales Ordenes emanados del poder ejecutivo, ya sea en forma de Reglamentos (en los que se desenvuelve una ley que se ha mostrado como excesivamente abstracta), ó de Instrucciones (Con las cuales se comunica a las autoridades encargadas de ejecutar las leyes aquellas decisiones que tienen un carácter general desde un principio, ó que han sido dictadas para resolver un caso concreto, de manera que sean tenidas como regla general

---

<sup>14</sup> Según M. Durán y Bas, "...determina la forma de mantenerla en su integridad y firmeza cuando ocurre un caso de violación y surge la necesidad de repararla..."(Durán y Bas, M. Ops. Cit. pág. 293).

en otros casos semejantes), como forma de seguimiento de la aplicación de la legislación.

### 3.4.1 El establecimiento del subsidio de comercio

El establecimiento del subsidio industrial y de comercio debe enmarcarse entre las medidas encaminadas a restaurar las instituciones anteriores al Trienio Constitucional <sup>150</sup>, que se concretan en una serie de reales decretos de fecha 16 de febrero de 1824.

En los años anteriores al establecimiento de este Subsidio, los comerciantes ya venían contribuyendo a la Real Hacienda de dos maneras:

- Desde el siglo XVIII, y de manera permanente aunque generalizada, con unas cuotas englobadas entre las contribuciones directas <sup>151</sup>.

---

<sup>150</sup> Desde el punto de vista económico, estas medidas incluyen el retorno al antiguo sistema de rentas provinciales estancadas. Las bases doctrinales sobre las cuales se reestructura la Hacienda pueden encontrarse desarrolladas en la Memoria de López Ballesteros (A.H.N. Estado, legajo 226, caja nº 1), así como en la Memoria presentada por José López Pinilla, en 1829 (A.H.N. Estado, legajo 226, caja nº 3); en ellas se señala los peligros que supone un cambio del sistema tributario. Como señala M.A. Arcauz Libreiro "En ninguno de los informes que conocemos del equipo de Hacienda se analiza realmente la justicia de las rentas, las causas del fracaso de la contribución directa, la posibilidad efectiva que tienen los pueblos para satisfacer los impuestos que se les señalan, la manera en que están distribuidos..." (Arcauz Libreiro, M.A. "El subsidio de comercio en la política fiscal y en la realidad socioeconómica del tiempo de Fernando VII (1824-1835)", en Jover Zamora, J.M. et alia, El siglo XIX en España: doce estudios, Barcelona, 1974, pág. 167).

<sup>151</sup> Ver los proyecto del marqués de la Ensenada y de Carlos III para la extensión a Castilla del sistema de contribución directa, en los que aparecen gravada la clase comercial, como tal, aunque no llegaran a concretarse, como señala J. Vicens Vives, en el Manual de Historia Económica de España, Barcelona, 1969, pág. 534. En Valencia, Aragón y Cataluña, existían también diversas formas de contribución permanente.

- De forma esporádica, con préstamos más ó menos voluntarios, cuando el Erario lo solicitaba <sup>152</sup>.

En la época de José I, se había creado un impuesto que obligaba a que "todo individuo que ejerza en el Reino algún comercio, industria, arte, oficio ó profesión deberá obtener desde el 1 de enero de 1811 en adelante una licencia ó patente, sin la cual no podrá ejercer su profesión, arte ó industria" <sup>153</sup>. Se trata de un sistema de patentes personales; en el caso de que un mismo individuo ejerciera varios tipos de industria, debía tomar la patente correspondiente al tipo de derecho más alto, que le serviría por un año. Con la caída del gobierno francés, este impuesto desaparecería.

En la etapa de las Cortes de Cádiz, se hace frente de nuevo a la necesidad de reforma del sistema tributario, ordenándose que se cumpla con la contribución extraordinaria decretada por la Junta Central, mientras

---

<sup>152</sup> Existen muchos ejemplos en los archivos económicos de este tipo de préstamos al Gobierno, sobre todo a partir de fines del siglo XVIII, cuando la situación bélica se transforma en algo habitual en España. Un ejemplo de ello son los fondos que se pidieron al comercio para financiar las expediciones que se enviaron a América a partir de 1810, con objeto de aplacar las rebeliones independentistas; en 1816, se entregaron diez millones de reales, libres de intereses, a cargo de algunos Consulados, que serían devueltos con el producto del 5% de los derechos reales recaudados por las Aduanas. Los comerciantes hicieron grandes contribuciones a la Corona, en forma de servicios, donativos y préstamos; ya en el siglo XVI, se habla de 193.014 pesos, de 11.205.521 en el XVII, y de 3.942.600 pesos en la primera mitad del XVIII (Las cifras han sido tomadas de M.E. Rodríguez Vicente "Los cargadores a Indias y su contribución a los gastos de la Monarquía, 1555-1575", en Anuario de Estudios Americanos, nº 34 (1977), pp. 211-232).

<sup>153</sup> Real Decreto de 19 de noviembre de 1810. Prontuario de las leyes y decretos del Rey N.S.D. José Napoleón I, vol. II, Madrid, 1810, pág. 257.

se proyecta una más amplia reorganización de la Hacienda <sup>154</sup>. Poco tiempo después se establecería la contribución directa, aunque la reforma se vería truncada por el retorno de Fernando VII, y el restablecimiento, en 1814, de las antiguas Rentas provinciales y estancadas. La situación volvería a cambiar en 1820, cuando, con la reforma tributaria de carácter liberal, llevada a cabo por Garay, se establece un tipo de contribución directa, en la que se incluye la riqueza derivada de la actividad comercial. Dentro de esta misma línea, y ya dentro del Trienio Constitucional, Canga Argüelles propone una vuelta al sistema de patentes de la época francesa, aunque con algunos perfeccionamientos <sup>155</sup>.

El subsidio de comercio se establece, finalmente, por un Real decreto de 16 de febrero de 1824, y viene a fijar de una forma permanente, la contribución que debía realizar el comercio <sup>156</sup>, que fija en diez millones de reales anuales; su repartimiento y cobranza se encarga a los Consulados, para lo cual deberán fundarse "...en los datos y bases que se han tenido presentes para otros semejantes encargados a los Consulados, a falta de otros más modernos" <sup>157</sup>. La división entre los contribuyentes, para el repartimiento del impuesto era realizada, a nivel nacional, por la Dirección General de Rentas, a nivel provincial, por los

---

<sup>154</sup> A.H.N. Hacienda, Decretos originales de las Cortes, 1811-1823, vol. II, Decreto de 11 de abril de 1811.

<sup>155</sup> Memoria leída a las Cortes en la sesión pública de 5 de marzo de 1822, por el señor secretario de Estado y del Despacho de Hacienda, Madrid, 1822. La contribución sería establecida por las Cortes, con fecha 29 de junio de 1821.

<sup>156</sup> Para evitar la resistencia que todo nuevo impuesto suscita, se señaló repetidamente su relación con Frutos Civiles, así como con los anteriores préstamos realizados por los Consulados.

<sup>157</sup> Real Decreto de 16 de febrero de 1824.

Consulados y, a nivel local, por los Ayuntamientos ó Comisiones del Comercio <sup>158</sup>. Unos Consulados pagaban más que otros, en función de la importancia relativa de su comercio; así, el que más pagaba era el de Cádiz, seguido por el de Barcelona <sup>159</sup>.

Las razones para el establecimiento del Subsidio hay que buscarlas fundamentalmente en el deseo de incrementar los fondos de Hacienda <sup>160</sup>. Tras el Real Decreto de 1824, se dan toda una serie de disposiciones

---

<sup>158</sup> Como el repartimiento se hace sobre el realizado en 1818, quedan fuera de él las provincias de Castilla la Nueva, y se incluyen, por el contrario, Navarra y el País Vasco (A.H.N. Hacienda, legajo 1200).

<sup>159</sup> El cálculo de la cantidad en que debía contribuir el comercio resultó poco afortunado, entre otras cosas porque, en su elaboración, no se tuvo en cuenta la nueva situación comercial, provocada por la pérdida de las colonias americanas. Hoy en día, a pesar de que ya hace más de 150 años del reconocimiento por parte española de la independencia de México (1836), estamos lejos de comprender lo que esta pérdida significó realmente. García Baquero, Prados de la Escosura, Bernal, y otros muchos autores nos han documentado sobre el impacto de la pérdida en el comercio internacional de España; una gran parte de los productos coloniales desaparecieron del mercado español, igual que lo hicieron las exportaciones españolas a América, lo cual repercutió en muchas casas comerciales hispanas. Mercaderes, financieros, productores industriales y agrícolas se vieron enfrentados a una situación crítica, que se vio agravada por la situación interna de España. En Cádiz, por ejemplo, de 623 compañías dedicadas al comercio que llegaron a funcionar en los tiempos de la redacción de la Constitución, 227 habían quebrado para 1824 (Por supuesto, la situación gaditana era aún peor que la del resto de España, ya que en ella se daban factores muy especiales). En Cataluña, las exportaciones a América en 1815-19 fueron la séptima parte de lo que habían sido en 1803-1804 y, en Sevilla, entre 1807 y 1821, se produjeron 48 bancarrotas, y la comunidad mercantil quedó prácticamente destruida, como señala Michael P. Costeloe, en "La independencia de América y la economía española, 1824-1840: aspectos y problemas". Sin embargo, los americanos estaban acostumbrados a los productos españoles y, tras unos diez años de probar alternativas de otros países, querían restaurar el antiguo comercio de importación

<sup>160</sup> Se pretende disminuir el déficit pero, como señala Sardá, al no tener en cuenta la modificación de las circunstancias, se pierde toda posibilidad de efectividad (Sardá, J. La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX, Madrid, 1840). La moneda se mantiene alta, lo que provoca su huida, sobre todo desde el momento en el que ya no llegan cargamentos de plata americana, y se produce la depresión económica.

complementarias, destinadas a solucionar los problemas que van apareciendo al ponerlo en práctica, hasta llegar a la Instrucción de 22 de noviembre de 1825 <sup>161</sup>. En ésta última, se llega a una mayor sistematización del impuesto, quedando ya su recaudación bajo la vigilancia directa de la dirección General de Rentas.

En 1829 ya se piensa en un aumento del Subsidio en una cifra de 4 millones de reales <sup>162</sup>, de nuevo a causa del incremento del déficit, incremento que es aprobado por el Consejo de Ministros <sup>163</sup>.

A partir de 1830, según se van agravando los problemas económicos, a consecuencia de los cada vez más elevados gastos extraordinarios, la inquietud de los responsables de la gestión económica crece. En estas circunstancias, López Ballesteros hace una propuesta para la concentración de las Rentas en el Ministerio de Hacienda, propuesta que es aceptada por el Rey <sup>164</sup>. La situación continúa empeorando, provocando la aparición de una Real Instrucción Adicional, con fecha de 5 de octubre de 1834, que supone una importante transformación del

---

<sup>161</sup> La existencia de este tipo de Instrucciones es común entre las Rentas de la Corona. Su confección se encarga a la Dirección General de Rentas, que debía enviarla a la Dirección del Banco de San Carlos, para su consideración. Ver Ferrer y Jou, N. Guía de la Real Hacienda. Parte legislativa. Reales decretos y órdenes de S.M. que producen resolución general en materias de su Real Hacienda, expedidos en el año 1825..., Madrid, 1828, pág. 318.

<sup>162</sup> A.H.N. Estado, legajo 226, caja 2, "Memoria de Luis López Ballesteros de 12 de diciembre de 1829".

<sup>163</sup> A.H.N. Hacienda, legajo 1438.

<sup>164</sup> Real Decreto de 5 de noviembre de 1830, que aparece citado en el legajo 227, de la Sección de Estado del A.H.N.

impuesto <sup>165</sup>. Empieza ya a hablarse de "Subsidio industrial y de comercio", y no sólo de "Subsidio de Comercio", como hasta entonces; además, deja de existir una cuota fija, estableciéndose un baremo basado en la riqueza, así como unas tarifas, aplicables a cada profesional, como individuo; la recaudación queda en manos de las autoridades locales, ya que lo contrario hubiera supuesto un incremento considerable de gastos para el Gobierno.

### 3.4.2 La cuestión de las matrículas de comerciantes

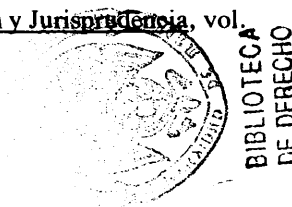
Señalábamos ya en otro apartado el hecho de que, a pesar de que el Código de 1829 señalaba la inscripción en la Matrícula de comerciantes como una de las formas de ser calificado como tal, muchos profesionales de este sector no llegaban a realizar la tramitación de la inscripción. La razón de esta renuencia de los comerciantes parece estar en la creencia de que de esta manera se encontraban a salvo de la jurisdicción de los tribunales mercantiles, sobre todo en lo referente a la cuestión de las quiebras <sup>166</sup>.

Una Real Orden de 29 de octubre de 1838 dispuso el traslado de la

---

<sup>165</sup> A.H.N. Hacienda, legajo 3535.

<sup>166</sup> La cuestión de aquellos a quienes afecta la legislación sobre las quiebras se legisla en el artículo 1014, título I, Libro IV, del Código de Comercio de 1829, donde se dice que "Todo procedimiento sobre quiebra se ha de fundar en obligaciones y deudas contraídas en el comercio...". La teoría sobre que ésta es la razón de la falta de inscripciones es sustentada por F.F., cuando dice que muchos no se inscribían "creyendo así sustraerse de la jurisdicción de los tribunales del ramo y de la severidad de las leyes sobre quiebras" (F.F. Observaciones sobre la Real Orden de 10 de octubre de 1862 acerca de las matrículas de comerciantes", en la Revista General de Legislación y Jurisprudencia, vol. XXVIII, (1866), pp. 198-205).





responsabilidad de la formación de las matrículas a las Juntas de Comercio y, a lo largo de todo el período que analizamos, fueron apareciendo otras disposiciones legales encaminadas a conseguir la inscripción de todos los que se dedicaban al comercio <sup>167</sup>; la novedad de estas disposiciones consiste en que fijan algún tipo de penalización para aquellos que sean descubiertos ejerciendo las labores característicamente comerciales sin estar inscritos en la Matrícula <sup>168</sup>.

A pesar de toda esta legislación, los comerciantes continuaban sin matricularse de una manera habitual, incluso en los últimos años del período analizado por nosotros. La consecuencia inmediata fue la aparición de otra Real Orden que, con fecha de 10 de octubre de 1862, implementaba nuevas medidas en este sentido. La formación de las matrículas pasaba a encargarse, de oficio, a las Secciones de Comercio de las Juntas Provinciales de Agricultura, con la condición de que fueran revisadas por los gobernadores provinciales y publicadas regularmente en los Boletines Oficiales.

De nuevo las disposiciones legales se mostraron insuficientes. Las Secciones de Comercio de las Juntas recibieron el encargo de formar las matrículas de acuerdo con el último catastro del Subsidio Industrial y de Comercio, teniendo en cuenta, para la caracterización de un individuo

---

<sup>167</sup> Se trata concretamente de las Reales Ordenes de 4 de julio de 1839 y de 16 de marzo de 1846.

<sup>168</sup> Se habla de la posibilidad de llegar a privar a los contraventores de la capacidad de ejercer el comercio, así como de que queden sujetos a las consecuencias de los sumarios que se les formarían.

como comerciante "la índole y extensión de las operaciones que realizan"<sup>169</sup>; si estudiamos el proceder de la Real Hacienda en la formación del subsidio, podemos darnos cuenta de que se prescindía de analizar hasta qué punto los comerciantes que solicitaban la inscripción en la Matrícula, reunían realmente los requisitos necesarios para ser considerados como tales, al suponer que otras autoridades se habrían encargado ya de hacerlo

<sup>170</sup>.

El Subsidio Industrial y de Comercio informa sobre la clase de industria que ejerce el contribuyente y sobre la cuota que paga por ello; naturalmente, su utilización como fuente para la Historia presenta varios problemas:

- La inscripción en el subsidio se efectúa para una clase determinada, que se toma como tipo, aunque luego nada impide al comerciante ejercer todas aquellas clases de comercio o industria permitidas por la ley.
- La cuota a pagar depende, en primer lugar, de la clase de comercio en la que uno se inscribe, pero también está en función, en muchas ocasiones, del número de vecinos que tiene la plaza en la que se domicilia la industria ó comercio;

---

<sup>169</sup> Regla 3ª de la Real Orden de 10 de octubre de 1862. El Subsidio no hace constar aquellos datos del comerciante que, según el Código de Comercio de 1829, debían llegar a constar en la Matrícula, sino sólo el nombre, los apellidos y el domicilio, y no otros datos, como la edad, ó si ejerce el comercio al por mayor ó al por menor.

<sup>170</sup> De las dos circunstancias que debían de ser tenidas en cuenta por las Secciones de las Juntas - índole y extensión de las operaciones realizadas y capacidad legal para ejercer el comercio- sólo la primera era tenida en cuenta realmente.

esto último lleva a que, en lugares pequeños, se paguen cuotas reducidas aunque se muevan capitales considerables.

Además de todos estos requisitos, el Código de Comercio de 1829 especifica que, para que una persona sea considerada como comerciante es necesario que el tráfico mercantil sea su actividad habitual y ordinaria <sup>171</sup>. El Código prevé la posibilidad de personas que contribuyan al Subsidio, por el hecho de dedicarse de manera más o menos ocasional, al comercio, pero que no tengan la calificación de comerciantes, cosa que no se refleja en el Subsidio <sup>172</sup>.

La obligación de inscribirse en la Matrícula es muchas veces desatendida incluso por ignorancia de los propios comerciantes, ó por dejadez de aquellos que debían cumplir con la tramitación del expediente; esto se pone de manifiesto, de forma más repetida, en los pueblos. La Real Orden de octubre de 1862 intenta remediar este fallo de disposiciones anteriores con la creación de un período de reclamación <sup>173</sup>.

Otra muestra de los intentos oficiales para remediar esta situación de falta de inscripciones es el artículo 447 del Código Penal, donde se dice que las penas por quiebra fraudulenta ó culpable, con arreglo al Código de 1829, son aplicables a los comerciantes, aunque no estén matriculados,

---

<sup>171</sup> Artículo 1º, Sección I, título I, Libro I, del Código de 1829.

<sup>172</sup> Es posible, por ejemplo, que no tengan la capacidad legal para ejercer el comercio, aspecto que se legisla en los artículos 3º, 4º, 5º, 6º, 7º, 8º, 9º, 10º, 18º, 19º Y 20º, del título I, Libro I, del Código de 1829.

<sup>173</sup> Regla 4ª de la Real Orden de 10 de Octubre de 1862.

siempre que ejerzan el comercio de una manera habitual.

Medidas como la creación del Subsidio Industrial y de Comercio, el Registro Mercantil, o el hincapié hecho en incrementar la eficacia de la Matrícula de comerciantes deben entenderse en un doble sentido; por un lado, se trataba de tener localizados a los comerciantes, con lo que aumentaría el control gubernamental sobre ellos; por otro lado, el conocimiento de los volúmenes de capital que movía cada una de las firmas de este sector constituía, sin duda, un dato de gran interés para los responsables de las finanzas públicas. No debemos dejar de lado, además, la protección que para los comerciantes significaba la aplicación de esta nueva legislación, sobre todo en lo que respecta a la regulación de los procesos de quiebra, así como en la defensa frente al intrusismo, tan frecuente en este tipo de negocios. Poco a poco, a través de todo el período, el marco jurídico mercantil se fue perfeccionando, influyendo decisivamente en las importantes diferencias que se observan en el ambiente bancario y comercial de 1868, en comparación con la simplicidad, siempre relativa, que caracterizaba a los mismos ambientes en 1829.

## **CAPITULO 4**

### **CREDITO Y BANCOS**

#### **4.1 ¿UNA ECONOMIA REALMENTE NECESITADA DE CREDITO?**

Para que un sistema económico sufra de escasez de capital es necesario, en principio, que presente un elevado grado de dinamismo, ya que los fondos, en general, son requeridos por aquellos sectores sociales interesados en la realización de inversiones.

La idea de que la economía habanera de la segunda mitad del siglo XVIII y primera del XIX presentaba graves deficiencias en la articulación de un sistema de acceso al crédito por parte de las clases medias y altas de la sociedad principalmente, está presente en la mayoría de los autores de la época; así, Arango y Parreño o Humboldt, por ejemplo, hacen referencia en sus obras a la existencia del problema <sup>1</sup>. Es necesario

---

<sup>1</sup>Francisco de Arango y Parreño, por ejemplo, afirma que "Se extrañará con razón verla (la escasez de dinero) reinar en un pueblo en donde han entrado tantos y tan inmensos tesoros...". La solución que él proponía tomaba como modelo las corporaciones de crédito territorial existentes en Silesia desde 1769, en las que se partía de la existencia de una garantía solidaria para la ejecución de las hipotecas sobre las fincas (F. de Arango, "Discurso sobre la agricultura de La Habana y medios (continúa...)

señalar la posibilidad de que el sentimiento de dicha necesidad, que realmente estaba presente en la mentalidad de amplios sectores de la sociedad habanera, no se ajustase a la realidad, sino que respondiese a los intereses de determinados grupos de poder, que habrían trabajado de una forma organizada para crear un estado de opinión concreto sobre la cuestión. Sin embargo, la existencia real del problema parece confirmada por el número de voces que se alzaban en el sentido de la insuficiencia de crédito disponible en la plaza, número que fue aumentando con el paso de los años, a medida que las necesidades de capital crecían y se diversificaban, como lo hacían los grupos financieros isleños; de esta manera, la necesidad de capital surgiría primordialmente entre los sectores más dinámicos de la economía cubana, los cuales, posteriormente, se encargarían de hacer ver dicha necesidad al resto de la población de la Isla, así como a los sectores que ostentaban el poder en la Metrópoli.

Vicente Vázquez Queipo hace referencia, en su Informe, a los defectos que presentaba una economía dominada por la refacción <sup>2</sup>, señalando que el problema en Cuba no consistía en la inexistencia de

---

<sup>1</sup>(...continuación)  
de fomentarla", en las Obras del Excmo. Sr. D. Francisco de Arango y Parreño, vol. I, La Habana, Howson y Heinen, 1888, págs. 71-72). El barón von Humboldt se hacía eco, también, de las dificultades que presentaba el crédito usual en la plaza habanera (A. von Humboldt, Ensayo político de la isla de Cuba, La Habana, Cultural, 1930, vol. I, pág. 209).

<sup>2</sup>El significado que en Cuba se daba a la palabra *refacción* aparece analizado, dentro de esta tesis, en el apartado en el que se estudia la labor realizada por los comerciantes como fuente de crédito. Adelantaremos aquí, unidamente, que como refacción se entiende la acción de proporcionar capital, a crédito, con destino a diferentes tipos de negocios, en general relacionados con la producción agrícola.

capital, sino en que los que lo tenían encontraban otros negocios en los cuales invertir, con un riesgo menor, por lo que sólo cantidades moderadas de caudales se dedicaban a la inversión en préstamos a la producción agrícola <sup>3</sup>. Existen otros informes en el mismo sentido, como el que sobre la posibilidad de establecer un banco hipotecario, escribió Antonio Bachiller y Morales <sup>4</sup>.

La necesidad de mejorar las condiciones del crédito aparece también en otros autores, como Mariano Torrente, el cual propone, finalmente, la creación de una sociedad llamada "Asociación de crédito territorial en Cuba" <sup>5</sup>, o como Ramón de Pasarón y Lastra, que analiza la situación del mercado de capitales, avanzando, después, un proyecto de banco de

---

<sup>3</sup>En este sentido, Vázquez Queipo hace referencia, concretamente a los grandes capitales invertidos en el negocio de la Trata, que, de otra manera, podrían haberse invertido en el negocio del crédito (V. Vázquez Queipo, Informe fiscal sobre fomento de la población blanca en la isla de Cuba y emancipación progresiva de la esclava; con una breve reseña de las reformas y modificaciones que para conseguirlo convendría establecer en la legislación y constitución coloniales, presentado a la Superintendencia General Delagada de Real Hacienda..., Madrid, Imp. de J. Martín Alegría, 1845, págs. 99-100). De una manera progresiva, veremos cómo la inversión en la producción agrícola para la exportación va ganando puestos en la lucha con otros puntos de inversión que tradicionalmente se habían mostrado como enormemente rentables, caso de la trata negrera. Aparece aquí, por vez primera, la posibilidad de que los problemas para conseguir crédito afectasen con diferente intensidad al sector de productores agrícolas y al comercial, un hecho que veremos confirmarse de manera rotunda, a lo largo del desarrollo de esta Tesis Doctoral.

<sup>4</sup>A. Bachiller y Morales, "Sobre el establecimiento de una sociedad hipotecaria en La Habana", en Memorias de la Sociedad Económica de Amigos del País de La Habana, vol. 35, La Habana, 1847, págs. 101-118.

<sup>5</sup>M. Torrente, Bosquejo económico-político de la isla de Cuba, comprensivo de varios proyectos de prudentes y saludables mejoras que puedan introducirse en su gobierno y administración..., vol. II, Madrid, Imp. de Manuel Pita, 1852-53, págs. 188-195.



crédito territorial <sup>6</sup>.

Un autor contemporáneo, H. Friedlaender, pone de manifiesto, en su obra Historia Económica de Cuba, lo que constituye otro de los puntos esenciales de este tema, y que ya ha sido apuntado por nosotros en la tercera nota de este capítulo; se trata de la posibilidad de que sólo unos determinados sectores dentro de la economía cubana fueran los que, en la realidad, carecían de crédito suficiente como para expandir su actividad, aprovechando, para ello, las posibilidades que ofrecía el sistema económico imperante <sup>7</sup>. Se trataría, por tanto, de analizar dicha hipótesis, un estudio cuya realización sólo es posible partiendo del conocimiento de aquellas sociedades y particulares concretos dedicados al negocio del préstamo, así como de la situación de aquellos a quienes prestaban, todo ello a través de las diferentes coyunturas por las que atravesó la Isla.

Las necesidades de crédito cubanas se centraban, al inicio del período 1829-1868, en las posibilidades de establecimiento de un sistema que abasteciera al sector de los productores agrícolas, y sobre todo, a los

---

<sup>6</sup>Pasarón señala cuatro razones para los altos intereses que se pagaban por los préstamos de capital en la isla de Cuba de mediados del siglo XIX: la lenta realización de beneficios propia de los negocios basados en la producción de materias primas para la exportación; el riesgo de dificultades en el cobro, derivadas de los vicios de la legislación mercantil e hipotecaria españolas; la existencia de otras posibilidades más rentables para la inversión; así como el escaso interés mostrado por los productores en el cumplimiento de los plazos (R. de Pasarón y Lastra, La isla de Cuba considerada económicamente, Madrid, Imp. de D. Cipriano López, 1858, pág. 18).

<sup>7</sup>H. Friedlaender, Historia Económica de Cuba, Vol. I, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales, 1978, pág. 98. La cuestión planteada por Friedlaender se basa en el "Discurso sobre el principio, progresos y decadencia del comercio, y fomento de La Habana, sus causas y remedios...", escrito por Antonio de la Paz, Tesorero de la Administración General de Rentas, en 1787, y publicado en el tomo 38 de las Memorias de la Sociedad Económica, La Habana, 1849.

productores de azúcar, un sector que estaba experimentando un importante crecimiento en la época, por lo que sus necesidades de inversión de capitales habían aumentado vertiginosamente.

El crédito prestado a los propietarios azucareros tomó formas muy diferentes y experimentó importantes transformaciones durante el período de tiempo que va de 1829 a 1868. Inicialmente, y como bien señala Laird W. Bergard, para el caso del área económica de Matanzas, las "antiguas familias" habaneras, se convirtieron en proveedores de crédito en la expansión de los cultivos hacia Matanzas, al financiar ventas de tierras "a censo"; de esta manera, las "Antiguas Familias" pasaron a entrar en el negocio de la provisión de capitales, un negocio en el que sólo con gran renuencia volverían a participar <sup>8</sup>. Estas ventas suponían un pago inicial nulo o, al menos muy escaso, a cambio de un compromiso de pagos anuales, no muy elevados, pero constantes; no disponemos de datos referentes al grado de cumplimiento de este tipo de obligaciones por parte de los nuevos propietarios, pero tenemos la firme convicción de que, debido a la insuficiencia del respaldo que la legislación ofrecía a los vendedores de tierras, tales ventas no constituyeron un gran negocio para ellos.

Frente a casos como los anteriores, el contrato de "refacción" fue la pieza principal de todo el entramado crediticio, con respecto a la

---

<sup>8</sup>Bergard señala como los Peñalver realizaron ventas de tierras, bajo esta forma, en la región de Banagüises, a los Arrieta, Diago y Zulueta, durante el período que va de finales de la década de 1830 hasta 1850, mientras que el Conde de Casa Montalvo lo hacía durante las décadas de 1840, 1850 y 1860 (Laird W. Bergard, Cuban Rural Society during the Nineteenth Century..., Princeton (N.J.), Princeton University Press, 1990, pág.172).

agricultura, en la isla de Cuba del siglo XIX; estos contratos llegaron a transformarse en una pura rutina para muchos plantadores, afectando sucesivamente a todas las cosechas <sup>9</sup>.

El cultivo del azúcar, tal y como se desarrollaba en la Cuba de principios del siglo XIX, con las fases agrícola e industrial de la producción todavía unidas, requería la inversión de elevados capitales, la mayoría de ellas concentradas en cortos períodos de tiempo, correspondientes a la zafra y a la etapa inmediatamente anterior a ella; a ello vinieron a unirse, con el paso de los años, y la acumulación de nuevas técnicas, los cambios en la importancia relativa del peso de los diferentes gastos necesarios para mantener una explotación en funcionamiento <sup>10</sup>. Los progresos en los abonos, por ejemplo, disminuyeron los gastos derivados de la necesidad de comprar nuevas parcelas de tierra para la realización de siembras alternas, con lo que los capitales fijos disminuyeron en su importancia dentro del conjunto de la inversión, a pesar de lo cual continuarían siendo considerables durante todo el período en estudio. Todo ello suponía, además, disponer de dinero de una manera relativamente constante, ya que las necesidades se

---

<sup>9</sup>El único cambio de consideración que experimentaron estos contratos derivó de la supresión del privilegio de ingenios; en la etapa anterior a ella, sólo las futuras cosechas podían ser tomadas como garantías en la realización de préstamos; a partir de entonces, los refaccionistas insistieron en que los propios ingenios se vieran afectados.

<sup>10</sup>En un principio, la inversión en maquinaria representaban un porcentaje relativamente pequeño de los gastos, al menos frente a lo que era necesario destinar a mano de obra y a las compras de nuevas tierras con las que reemplazar las que iban quedando agotadas; con la aparición de innovaciones en el campo de la maquinaria, las cosas cambiaron sustancialmente, al menos hasta que se produjo el desdoblamiento entre las explotaciones agrícolas y el procesamiento industrial de la caña.

reproducían de una forma periódica <sup>11</sup>.

En el mejor de los casos, aquel en el que la zafra había sido buena y las condiciones del mercado mundial garantizaban unos precios altos para la producción, era necesario que el propietario de la tierra fuera capaz de detraer a su propio consumo una cantidad suficiente de los beneficios obtenidos como para garantizar la reinversión en el mantenimiento de la explotación durante el año siguiente; además, los administradores de los ingenios sabían que resultaba preciso conseguir que el dueño mantuviese un fondo de capital suficiente como para que las explotaciones fueran capaces de continuar su producción, aún en el caso de que sobrevinieran algunos años de malas cosechas. El impulso hacia la ostentación, dentro de una tónica general de intento de asimilación con las formas de vida de la nobleza europea, impulso que caracterizaba a una parte considerable de las clases propietarias de la tierra en Cuba a lo largo de todo el período, así como la concepción de la propiedad de la tierra como algo que iba mucho más allá del mero negocio basado en la obtención de una rentabilidad, eran factores que jugaban a favor de la falta de capacidad de autoabastecimiento de capitales por parte de los propietarios, así como de un progresivo incremento en las necesidades de

---

<sup>11</sup>Existían, básicamente, dos tipos de gastos a los que era necesario hacer frente en el cultivo de la caña: los primeros eran los gastos derivados de la necesidad de comenzar la zafra cada año; se trata, sobre todo, de gastos en mano de obra, tanto fija como contratada para la ocasión, con un carácter claramente estacional y una periodicidad anual; existen, sin embargo, otros gastos que se mantienen a lo largo de todo el año, derivados de las labores de siembra y del mantenimiento de los ingenios en funcionamiento. La necesidad de capital abarca a ambos tipos de gastos, a los que hay que añadir los propios del almacenamiento de la caña una vez cortada y de su conducción a los mercados, tanto dentro de la Isla, como fuera de ella. Algo similar sucedía con el resto de los productos agrícolas aunque, naturalmente, los gastos de explotación no fueran similares en unos y otros negocios.

crédito de la economía azucarera cubana.

Paralelamente, otros factores hacían que el dedicar capitales a la realización de préstamos agrícolas no resultara un negocio excesivamente rentable. De una forma general, y como señalan la mayoría de los autores que tratan el tema del crédito agrícola, el sistema hipotecario estaba atrasado con respecto al desarrollo general de la sociedad hispano cubana, y continuaría en un estado similar hasta 1860 <sup>12</sup>. La pervivencia de factores como el "privilegio de ingenios" impedía la utilización de la tierra como garantía para los préstamos <sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup>Con anterioridad a esta fecha se dieron diferentes medidas, como la supresión de la antigua legislación sobre montes, en agosto de 1815, pero se trataba de medidas encaminadas a liberar tierras para su utilización en el cultivo azucarero, o para la explotación de la madera para la construcción de buques, y no específicamente a posibilitar la utilización de la tierra como una garantía a partir de la cual tener acceso al crédito. El centro de la cuestión continuaba sin ser abordado, y nos referimos, concretamente, a la necesidad de variar la legislación española en el sentido de la supresión de toda una serie de privilegios, como las tercerías, el privilegio de menores...

<sup>13</sup>El "privilegio" por excelencia impedía la enajenación de los ingenios por deudas, excepto en aquellos casos en los que éstas alcanzaban el total del valor de la explotación (Recopilación de las leyes de los reynos de Indias, mandados a imprimir y publicar por la magestad católica el rey Carlos II, ley 5, título 14, libro 5). Un dictamen sobre la cuestión, cuyo autor parece ser el fiscal Vázquez Queipo, aunque aparece sin firmar, señala que "pocos esfuerzos tendría que hacer el fiscal para demostrar, como lo dijo en diferentes ocasiones, y muy señaladamente en los expedientes sobre erección de bancos, que aquel monstruoso privilegio era la principal si acaso la única causa del estado de penuria en que hoy se encuentran los mismos a quienes se pretendió favorecer (los hacendados)..." (Dictamen relativo al modo de llevar a efecto la Real Cédula de 6 de septiembre de 1834, aboliendo el antiguo Privilegio de Ingenios, Manuscrito 19519, n° 15, Biblioteca Nacional, Madrid) Finalmente, la abolición estuvo motivada por un expediente promovido por el Consulado desde 1797, en el cual se había esgrimido el deseo de dicha institución de evitar el incremento de la desconfianza, que tenía paralizados todos los capitales en la plaza habanera. Tras el dictamen del fiscal, fechado en La Habana, en abril de 1843, y en el que se señalaba que ni la política ni la justicia aconsejaban una medida repentina con respecto a los contratos de refacción celebrados hasta entonces, el "privilegio" se prohibió con respecto a los ingenios de nueva creación, en 1852, llegando a abolirse por completo en 1865 se aboliría por completo.

Naturalmente, no todos los hacendados dependían en la misma medida de la provisión de crédito, sino que algunos de ellos, muy pocos, habían sido capaces de mantener formas de autofinanciación. Una serie de importantes propietarios realizaron serios esfuerzos para librarse de la dependencia que suponía la necesidad de recurrir a la refacción en la fase de almacenamiento de la producción con destino a la venta, y que estaba muy relacionada con la realización de préstamos a cambio de la cesión de los derechos sobre la producción; con este fin establecieron almacenes de depósito en los principales puertos y enviaron agentes a los puntos de venta en el extranjero; con ello, eliminaban la necesidad de depender de los refaccionistas para la venta de su producción, aunque el problema de falta de capitales subsistiera para las etapas anteriores, ya que, en muchos casos, y como veremos más adelante, los bancos relacionados con los almacenes de depósito sólo prestaban a los socios de los mismos.

Otros productores agrícolas recurrieron a fórmulas de financiación generadas en el exterior del país, y principalmente en Gran Bretaña, basadas en la venta de las cosechas por parte de casas de banca europeas; para algunas firmas comerciales europeas y norteamericanas, el negocio que suponía este tipo de contratos de refacción constituyó la base de sus relaciones con la isla de Cuba, como analizamos en el capítulo de esta Tesis dedicado a los comerciantes extranjeros en La Habana. Con ello, y aunque las condiciones para la obtención de crédito agrícola mejoraban ligeramente, con respecto a las que primaban en la plaza habanera, el productor sólo conseguía, al fin y al cabo, cambiar unos refaccionistas

por otros <sup>14</sup>.

La necesidad de crédito existía también entre los cultivadores de tabaco, los famosos vegueros, y a ellos llegaba también la larga mano de los refaccionistas. Son pocos los autores, tanto de la época como actuales, que dedican su atención a esta cuestión, en contraste con lo que sucede con el crédito al sector azucarero <sup>15</sup>. Tras una etapa de sujeción a la Real Factoría, en la que precios y condiciones eran fijadas por ésta, y en la que la posibilidad de cobrar la cosecha dependía de las desiguales remesas del situado mexicano <sup>16</sup>, pasando por la etapa de la Real Compañía de Comercio de La Habana <sup>17</sup>, el estanco dejó de existir en

---

<sup>14</sup>En este aspecto, la primacía la ostentaba, como ya hemos señalado, Gran Bretaña, principal centro comercial y financiero del mundo, Con una serie de casas de banca como "Baring Brothers" y "Brown & Brown", que venían dedicándose a este tipo de negocios desde tiempo atrás. Los Estados Unidos establecieron, a medida que avanzaba el siglo, una dura competencia con Gran Bretaña, competencia en la que no saldrían vencedores hasta pasado 1868.

<sup>15</sup>Un ejemplo de ello es el artículo escrito por M. Costales, que refleja la situación de explotación que sufría el veguero por parte de los comerciantes habaneros, proponiendo la creación de una cooperativa dedicada al crédito, la cual llegaría a hacerse realidad, un año más tarde, con la fundación del Banco Agrícola de Pinar del Río (M. Costales, "Banco Agrícola en Pinar del Río. Su necesidad y consecuencia", en Revista de La Habana, (octubre-diciembre 1856), págs.383-387).

<sup>16</sup>Los problemas en la regularidad de las llegadas del situado mexicano atrajeron ya, a principios del siglo XVIII, la atención de los comerciantes y financieros cubanos, los cuales, viendo las posibilidades de negocio existentes, realizaron ofertas de provisión de crédito, ofertas que fueron aceptadas por las autoridades. Al mismo tiempo, se concedió a los vegueros la posibilidad de vender los sobrantes de sus cosechas en el mercado libre, originándose toda clase de prácticas fraudulentas, derivadas de las grandes posibilidades de especulación que se habían creado.

<sup>17</sup>Creada en 1739, por iniciativa de un grupo, cuya cabeza visible era Martín de Aróstegui, comerciante habanero, comenzó con un capital de un millón de pesos fuertes, lo cual constituía un gran capital para la época. Entre los componentes del accionariado encontramos a los reyes (10%), a una serie de comerciantes y financieros metropolitanos (40%), y a los grandes comerciantes y financieros cubanos (50% restante). Su ejecutoria no fue brillante, dejando de repartir dividendos desde 1745.

En las vegas, la provisión de crédito iba tradicionalmente unida a la labor de las casas de comercio especializadas en la compra de tabaco. No tenemos datos que respalden la idea de que algunas de estas casas pudieron llegar a ostentar la posesión de vegas determinadas, aunque sospechamos que así fue, pero sí conocemos la existencia de la costumbre de volver a realizar compras a las mismas vegas durante años consecutivos, así como la práctica de la realización de "reservas" de cosechas, a un año vista, mediante el procedimiento de entrega de suministros y capital para la producción, lo que constituye, en sí mismo, un sistema de refacción; naturalmente, estas reservas se hacían con la condición de que a los compradores se les permitiera escoger la hoja que preferían, así como influir decisivamente en la fijación de los precios, que resultaban más bajos que los que se podían obtener con la venta en el mercado <sup>19</sup>. Por otro lado, pequeñas cantidades de tabaco eran acaparadas por los dueños de las "pulperías", como resultado de los préstamos que éstos realizaban a los vegueros, bajo la forma de adelantos para la compra de artículos de primera necesidad. Las cantidades implicadas en este negocio eran pequeñas, pero resulta interesante considerarlas, en un mundo que no movía capitales tan importantes como

---

<sup>18</sup>Se trata de una de las medidas instrumentadas por el intendente Alejandro Ramírez, dentro de su programa de la "Cuba pequeña", que incluía también el reparto de las haciendas comunales entre los vegueros.

<sup>19</sup>El barón von Humboldt, para los casos del café y del azúcar, afirmaba que "Los préstamos más comunes son aquellos en que se adelantan capitales al hacendado, a condición de pagar a la cosecha en café y azúcar, el quintal del primero dos duros menos de los precios corrientes y la arroba de azúcar dos reales de plata en los mismos términos" (A. von Humboldt, Ops. Cit., vol. I, pág. 209).



los del azúcar <sup>20</sup>.

Todas estas prácticas ponían de manifiesto la necesidad de creación de un sistema de crédito para los vegueros, ya fuese de carácter bancario o a través de la formación de cooperativas, de forma que el capital se hiciera accesible a toda una serie de pequeños cultivadores que vivían una realidad muy alejada de la situación habanera <sup>21</sup>.

Los fabricantes de tabacos también mantuvieron una relación muy estrecha con almacenistas, grandes comerciantes y refaccionistas, al menos durante los primeros años del período estudiado por nosotros; se trataba, en aquellos tiempos, de un sector basado en el artesanado, dependiente en cuanto a su financiación, que muchas veces implicaba trabajo realizado en las propias casas, de acuerdo con un modelo que aparece también en Europa y los Estados Unidos, a lo largo de las primeras etapas de la Revolución Industrial <sup>22</sup>.

En un tercer plano, con respecto al tabaco y, sobre todo, con respecto al azúcar, y dentro de los sectores económicos necesitados de crédito en la isla de Cuba, encontramos los cafetales. Su concentración en la parte oriental de la Isla no impidió que, en 1827, el capital invertido en el café

---

<sup>20</sup>Se trata de préstamos de muy pequeña entidad, como señala M. Rodríguez Ferrer, Ops. Cit., pág. 120.

<sup>21</sup>M. Costales, "Banco Agrícola en Pinar del Río. Su necesidad y consecuencia", en Revista de La Habana (octubre-diciembre 1856), págs. 383-386.

<sup>22</sup>El sistema fabril no aparece en el tabaco, con una cierta entidad, hasta la década de 1840, aunque durante el período anterior se fundaron fábricas como la de "Hijas de Cabañas y Carbajal", que data de 1810.

igualara al del azúcar, situación que, naturalmente, cambiaría en los años siguientes <sup>23</sup>. El café no necesitaba de elevadas inversiones de capital para su explotación; a pesar de ello, el crecimiento en el número de explotaciones que tuvo lugar con posterioridad a 1815, estuvo motivado, en parte, por el incremento de los precios del producto en el mercado mundial, y fue posible, en gran medida, por el crédito prestado a los empresarios por algunas casas de comercio <sup>24</sup>.

Hasta ahora, hemos venido hablando exclusivamente de las necesidades de crédito del sector agrario, que se vieron considerablemente modificadas con el paso del tiempo, y sobre todo con la aparición de distintos tipos de sociedades mercantiles que detentaban la posesión de varias explotaciones simultáneamente, pero cuyos criterios de actuación eran radicalmente diferentes de los del propietario particular, o los del grupo familiar, que son los que forman el tronco del presente estudio. Las razones de habernos centrado en el crédito al sector agrícola son varias. Por un lado, la inmensa mayoría de los escritos de la época en los que se habla de la mala situación del crédito en la Isla han sido realizados por personas que tenían en sus mentes exclusivamente los problemas que, en este sentido, encontraban los grandes propietarios agrícolas. De hecho, como ya apuntábamos en los primeros párrafos de este mismo apartado, la posibilidad de prestar a uno de dichos propietarios era considerada de

---

<sup>23</sup>Sin embargo, la rentabilidad del azúcar era, para el mismo año de 1827, un 50% mayor que la del café. Para 1845, el boom de la fundación de cafetales había acabado en Cuba.

<sup>24</sup>F. de P. Serrano, "Memoria de la Sociedad Económica...sobre...Cuáles son las causas a que puede atribuirse la decadencia del precio del café...", en Memorias de la Sociedad Económica de La Habana, n° 11, vol. 9, la Habana, 1830, págs. 77-82.

distinta forma que la de hacerlo a alguna firma comercial; el presente capítulo pretende, entre otras cosas, matizar las diferencias en el acceso al crédito entre los dos sectores económicos que mejor caracterizaban a la situación de la élite cubana de la primera mitad del siglo XIX, analizando para ello qué proyectos de establecimientos bancarios nacieron patrocinados desde cada uno de los dos sectores, y a cual de ellos acabaron sirviendo en la realidad, descartándose casi de raíz la posibilidad de que su finalidad estuviera centrada en las necesidades de grupos sociales más populares.

Sólo con el paso de los años, y a medida que los grupos financieros habaneros se fueron diversificando, al multiplicarse las posibilidades de inversión, aparecieron nuevas necesidades de capitales que sólo un sector crediticio realmente moderno hubiera podido satisfacer, lo cual, evidentemente, no sucedería en Cuba hasta mucho tiempo después, ya entrado el siglo XX, y rota la relación colonial con España.

## **4.2 LA IDEA DEL BANCO COMO SERVICIO**

### **4.2.1 El banco como una salida lógica desde el punto de vista actual**

Autores como J.R. García López plantean la idea de que la forma de acercamiento "natural" del investigador actual a la cuestión de la provisión del crédito pasa por un análisis inicial del sistema bancario, entendiendo como tal aquel que "se ha identificado con el conjunto de

bancos y sociedades de crédito con forma de sociedad anónima" <sup>25</sup>; el anterior autor pone de manifiesto la pequeñez, considerada en muchos sentidos, y siempre para el caso español, de dicho sistema, y la necesidad de plantearse, consecuentemente, la cuestión de hasta qué punto la sociedad española demandaba una cantidad tan insignificante de servicios como para que pudieran verse satisfechos por él.

Una pregunta similar puede plantearse con respecto al sistema bancario de la isla de Cuba, aunque sería necesario matizarla, ya que, como veremos en apartados posteriores de este mismo capítulo, en Cuba el problema no era tanto la falta de establecimientos bancarios, sino, más bien, los servicios que dichos establecimientos llegaron a ofrecer al público, y hasta qué punto su alcance abarcaba únicamente a algunos sectores de la sociedad.

La conclusión a la que llega García López <sup>26</sup>, es la de que el error en el que han venido incurriendo los autores que han planteado el problema en los términos anteriormente señalados, consiste en la no apreciación de la importancia que, en el asunto de la provisión del crédito, tenía la actuación de los que se ha venido denominando "comerciantes-banqueros". El análisis de la labor de estos hombres, con sus casas de banca desperdigadas por todo el territorio nacional, es lo que verdaderamente permite apreciar la forma en que el crédito llegó a

---

<sup>25</sup>J.R. García López, Los comerciantes banqueros en el sistema bancario español. "Estudio de las casas de banca asturianas en el siglo XIX", Oviedo, Servicio de Publicaciones de la Universidad, 1987, pág. 43.

<sup>26</sup>J.R. García López, Ops. Cit., pág. 44.

algunos sectores de la población que, de otra manera, hubieran quedado totalmente desasistidos.

En el caso que nos ocupa, la isla de Cuba del período 1829-1868, nos parece que sería necesario añadir una tercera figura a las dos ya señaladas; se trata de la del comerciante-prestamista. El origen de estos hombres es similar al de los comerciantes-banqueros antes señalados: una casa de comercio, si bien pocas veces llegarán a figurar como banqueros en las contribuciones mercantiles, tuvieran estas la forma que tuvieran; fueran cuales fueran sus beneficios, nunca llegaría a hacerse publicidad de su establecimiento comercial bajo la denominación de "casa de banca", a pesar de lo cual, todo el que necesitaba un préstamo en la plaza habanera, sabía perfectamente que en su establecimiento podía encontrarlo, así como también a qué precio. En el caso de los comerciantes-banqueros, el paso del tiempo llevaba a un crecimiento de la importancia de la casa de banca, considerada esta en relación con el negocio comercial primitivo. Este es el caso de los negocios de Pedro Masaveu Rovira, y lo mismo sucederá en La Habana con casos como el de la familia Pedroso; en el caso de los comerciantes-prestamistas, en cambio, la actividad comercial sigue constituyendo la base de los beneficios, fundamentalmente basada en el sector de importación-exportación, y el negocio del crédito continúa siendo una actividad más, aunque por supuesto, muy rentable y, sobre todo, generadora de un importante prestigio social.

#### **4.2.2 Primeros intentos de creación de bancos. La iniciativa de las instituciones económicas habaneras**

Como señala E. Collazo, existen evidencias que muestran cómo, ya desde principios del siglo XVII, operaban en La Habana una serie de comerciantes que se ocupaban en los negocios de préstamos y depósitos, existiendo tanto en dicho siglo como en el XVIII, múltiples muestras de capital usuario <sup>27</sup>; el auge económico que tuvo lugar en la Isla a partir de los últimos años del siglo XVIII, fue la causa de que la insuficiencia de este sistema de acceso al crédito se mostrara con claridad.

Uno de los primeros intentos de solucionar la cuestión del crédito por medio de la creación de un establecimiento bancario, se da en una fecha tan temprana como 1818 <sup>28</sup>. De esta época data un proyecto de Juan Ferrety, que aparece en las Memorias de la Sociedad Económica de La Habana, muy básico y esquemático, pero que supone un primer paso en la línea de la creación de bancos como solución a la falta de capitales, desde una iniciativa institucional <sup>29</sup>.

---

<sup>27</sup>Enrique Collazo, "Crédito y proyectos bancarios en Cuba durante el siglo XIX", en Boletín del Archivo Nacional, n° 3, La Habana,(1989), págs. 2 y 3.

<sup>28</sup>La fecha coincide con la de la Real Cédula que autorizaba el comercio libre, una medida que permitía prever una potenciación de la etapa, ya iniciada, de desarrollo azucarero en la Isla. Existen otros proyectos algo más tempranos, como el expuesto por el hacendado Pedro Diago en 1803 ("Informe de Pedro Diago a la Real Junta Económica Consular sobre la escasez de dinero y decadencia del crédito público en La Habana", en Memorias de la Sociedad Económica de Amigos de País, La Habana, 1882, pág. 222).

<sup>29</sup>"Otro discurso sobre el establecimiento de un banco en la isla de Cuba", en Memorias de la Real Sociedad de La Habana, 1818, pág. 307.

Lo que se propone aquí es la creación de un establecimiento bancario de carácter privado, bajo la forma de sociedad anónima, muy ligado a los intereses de la Sociedad Económica. El capital previsto en el proyecto era de 3 millones de pesos fuertes, que se dedicarían, con preferencia, al negocio del préstamo sobre frutos agrícolas y, más concretamente, sobre azúcar y café, con un premio que se fijaba en un 10% . Estaba previsto que el accionariado estuviera formado por todos los propietarios agrícolas y ganaderos, cuyas aportaciones iniciales de capital se basarían en la entrega de la décima parte de la cosecha de un año o en el 10% de los beneficios obtenidos de la saca <sup>30</sup>; una vez conocidas las disponibilidades de capital derivadas de las entregas anteriores, el resto del capital, hasta el total de los 3 millones, se constituiría mediante la emisión de billetes de diferentes valores <sup>31</sup>.

De acuerdo con el proyecto anterior, el banco se haría cargo de la venta de la producción agrícola aportada por los accionistas para la constitución del capital inicial, realizándose dichas ventas al precio más alto que pudiera lograrse. Con los beneficios obtenidos de los préstamos realizados, y sólo a partir del segundo año de actuación, el banco comenzaría a pagar a los accionistas, mediante el sistema de prorrata <sup>32</sup>.

---

<sup>30</sup>El carácter compulsivo de estas aportaciones de los productores levantaron protestas entre los propios miembros de la Sociedad Económica, muchos de los cuales veían sus intereses directamente afectados.

<sup>31</sup>"Otro discurso sobre el establecimiento de un banco en la isla de Cuba", en Memorias de la Sociedad Económica de La Habana, vol. V, La Habana, 1818, págs. 303-311.

<sup>32</sup>Estaba previsto que el único beneficio que se obtuviese del negocio proviniera de los préstamos realizados, ya que no se cobraría ninguna cantidad por el mantenimiento de "depósitos de caudales para su seguridad", al menos hasta que no se extinguiese la deuda del banco con los socios (continúa...)

Existe un punto de gran importancia en este proyecto, al que apenas se ha hecho referencia, y es aquel en el que se dice que no se haría préstamo a ninguna persona, cuya finca o caudal libre, o fianza idónea no valiese al menos tres veces la cantidad prestada, que no podía pasar en ningún caso de los diez mil pesos. Esta última cantidad no nos dice nada, en sí misma, pero, sí la comparamos con las cifras sobre las inversiones necesarias para poner en marcha un ingenio, en 1820, proporcionadas por el barón von Humboldt, vemos que, para el caso de un ingenio grande (unas 20 caballerías), eran necesarios unos 95.000 pesos <sup>33</sup>; naturalmente, no todos los préstamos que se solicitaban estaban pensados para iniciar una explotación, sino que muchos de ellos se pedían para proseguirla, con lo que las necesidades serían menores, pero, en todo caso, las cantidades que el banco estaba dispuesto a prestar parecían claramente insuficientes, en relación con las necesidades que podían preverse en una parte considerable de los propietarios agrícolas.

Podemos, igualmente, hacernos una idea sobre el tipo de personas a las que el banco hubiera estado dispuesto a prestar su dinero; en principio, quedaban sistemáticamente descartados los pequeños productores de tabaco, concentrándose la oferta en los hacendados azucareros y cafetaleros, junto con los propietarios de potreros de importancia. El banco, por tanto, ofrecería sus capitales a los grandes

---

<sup>32</sup>(...continuación)  
capitalistas. Con ello, el banco quería poner de manifiesto su finalidad, que no era otra que resultar de utilidad a los productores cubanos, renunciando a rendir beneficios como los que podrían obtenerse de la gestión de los capitales en depósito. La situación cambiaría cuando la deuda fuera devuelta a los socios capitalistas, momento en el que el banco preveía emprender negocios de descuento.

<sup>33</sup>A. von Humboldt, Ops. Cit., pág.



propietarios, muchos de ellos miembros de la Sociedad Económica, con lo que, de haberse puesto realmente en marcha el proyecto, sólo hubiera respondido a una pequeña parte de las demandas reales de capital, dentro del sistema económico cubano.

Los préstamos de este establecimiento debían hacerse por términos no superiores a un año, evidentemente en función de la periodicidad de las cosechas, y se preveía la posibilidad de renovación. La relación con el Gobierno se establecía de una manera vaga, ya que en absoluto se trataba de lo que hoy consideraríamos como un banco público, sino de una sociedad anónima, en una etapa en que la legislación española sobre las mismas todavía no era excesivamente precisa, utilizándose para ello la figura de la protección, solicitándose la concesión de unos ciertos privilegios, como la preferencia, a la hora del pago, en los concursos de acreedores derivados de las suspensiones de pagos <sup>34</sup>.

En la misma época, Juan Luis de la Cuesta hacía una proposición similar, aunque los objetivos directos de la empresa iban más allá del mero suministro de capitales para los propietarios azucareros, haciéndose cargo de la cobertura de otras necesidades del desarrollo económico de la Isla, como eran la colonización o la construcción de embarcaciones para la comercialización de la producción, todas ellas relacionadas, más o menos directamente, con el azúcar. Sin embargo, este proyecto adolecía

---

<sup>34</sup>La frase textual en la que se establece el tipo de relación que debería existir entre el banco y el Gobierno dice que "El Gobierno, que debe ser protector de este establecimiento, habrá de dictar..." ("Otro discurso sobre el establecimiento de un banco en la isla de Cuba", en Memorias de la Sociedad Económica de La Habana, vol. V, La Habana, 1818, págs. 309-310).

claramente de un defecto que se ponía de manifiesto en su caso con mayor intensidad que en proyectos anteriores: se trata de la fijación, como uno de sus objetivos primordiales, del mantenimiento del Gobierno colonial, que tan malos resultados traería a establecimientos como el Banco Español de La Habana <sup>35</sup>.

Los anteriores no son los únicos proyectos tempranos de creación de bancos en la isla de Cuba. Así, el 17 de abril de 1824, José María Xenes, regidor del Ayuntamiento habanero, presentaba, para su preceptiva aprobación, un proyecto de creación de un banco de préstamos y descuento <sup>36</sup>. Vemos aparecer aquí un nuevo elemento que consideramos importante, como es la posibilidad de realizar descuentos, que es lo que hace que este tipo de establecimientos empezaran a entrar en un proceso de competencia con algunas de las ya sólidamente establecidas casas comerciales habaneras.

#### **4.2.3 El conde de Villanueva y la Caja Real de Descuentos y Banco de Fernando VII**

A finales de la década de 1820, Claudio Martínez de Pinillos, Intendente de Real Hacienda en La Habana, enviaba a Madrid un proyecto de creación de una entidad crediticia, basado en el auspicio financiero de

---

<sup>35</sup>El banco estaría facultado, por sus estatutos para realizar un préstamo a las arcas gubernamentales de una suma que podía llegar hasta los tres millones de pesos en billetes hipotecarios, préstamo que le sería reembolsado, sin intereses, con las recaudaciones del ramo de Aduanas.

<sup>36</sup>A.N.C., La Habana, Gobierno Superior Civil, legajo 75.

la Real Hacienda <sup>37</sup>.

La entidad propuesta debería prescindir de la denominación de banco, a causa de la procedencia "estatal" de su capital, basado en los sobrantes de las Cajas habaneras. Tendría que evitar, por tanto, el dedicarse a negocios que pudieran ser considerados como puramente comerciales, ya que debía ajustarse a la finalidad primordial que se pretendía conseguir con su creación, es decir, la generación de un bien como era la mejora del sistema crediticio, dentro de una comunidad tan necesitada de ella como la de La Habana <sup>38</sup>.

El proyecto señalaba la necesidad de mejorar las condiciones de crédito disponible en la plaza habanera, sobre todo en función de los altos intereses que se pagaban por el dinero, y no de la escasez de capitales, como muchas veces se piensa. Martínez de Pinillos habla de unos intereses que variaban en torno a un 24-30%, pero que, en todo caso, nunca estaban por debajo del 18%. En contraste con lo que sucediera en proyectos anteriores, se preveía desde un principio la retribución de los depósitos con un 7%.

¿A quién pretendía favorecer este proyecto? o, lo que es lo mismo ¿Representaba Martínez de Pinillos a algún grupo de intereses determinado dentro de los ambientes económicos habaneros?. En

---

<sup>37</sup>Martínez de Pinillos envió el proyecto al Secretario de Estado y del Despacho de Hacienda, tras redactarlo, en La Habana, a finales de septiembre de 1827.

<sup>38</sup>Además, la Caja debía procurar no "correr riesgos, ni conceder largos plazos..." (A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 22.

principio, el Intendente hace referencia a su interés, que describe como primordialmente ejemplarizante, en relación con una sociedad que parecía desconocer siquiera la existencia de comportamientos moralmente correctos, al menos en el campo de los negocios; en este sentido, el buen funcionamiento de la Caja constituiría un ejemplo, en sí mismo, para el conjunto de la comunidad financiera de la Isla.

El Intendente contaba con el apoyo de algunas de las instituciones económicas habaneras, y sobre todo con el de la Real Sociedad Económica, en la que el peso de los hacendados, y el de sus necesidades, era mayor que el del sector comercial de la plaza. Claudio Martínez de Pinillos era hijo de un comerciante habanero, Bernabé Martínez de Pinillos <sup>39</sup>, pero se trataba de uno de tantos hijos de padres comerciantes, que habiendo progresado a través del servicio al Gobierno, integrándose en las capas más altas de la sociedad habanera, como poseedores de ingenios, había llegado a establecer toda una red de relaciones que les llevaron a cambiar el orden inicial de sus lealtades <sup>40</sup>.

La oposición al proyecto de creación de la Caja Real de Descuentos estuvo centrada en el Consulado y, a partir de 1832, en la Real Junta de

---

<sup>39</sup>Bernabé Martínez de Pinillos había llegado a La Habana, a finales del siglo XVIII, procedente de Vigueras, en Logroño. La posición social de la familia estaba por encima de la media ya que, si bien no pertenecían a la alta nobleza, habían iniciado la tramitación de una ejecutoria de hidalguía, en 1683, ante la Real Chancillería de Valladolid. En La Habana, Martínez de Pinillos desempeñó el cargo de Coronel de los Reales Ejércitos, siendo también Alguacil Mayor del Santo Oficio de la Inquisición y, desde 1806, Caballero de la Orden de Carlos III. En 1825 le fue concedido el título de conde de Villanueva, muriendo, en La Habana, en 1829.

<sup>40</sup>Martínez de Pinillos creó un programa económico que se conoce como de "Cuba Grande", en contraste con la "Cuba Pequeña", preconizada por Alejandro Ramírez.

Fomento; a pesar de que en la composición de este organismo primaban, teóricamente al menos, los principios basados en la paridad entre hacendados y comerciantes <sup>41</sup>, la realidad del funcionamiento se mostraba bastante diferente, ya que no hay que olvidar que el Consulado llevaba una participación financiera en diversos negocios, como parte de su labor de fomento económico <sup>42</sup>. Ya desde la etapa de proyecto de la Caja, se sugirieron una serie de variaciones, la más significativa de las cuales fue la reducción a un 5 % del interés que debía pagarse a los depositantes por su dinero <sup>43</sup>.

Otro punto de vista sobre los apoyos con los que contaba la Caja Real de Descuentos nos lo proporciona la terna propuesta por Villanueva para ocupar el cargo de director. Se trata de Santiago de la Cuesta Manzanal, conde de la Reunión, de Joaquín Gómez, prior del Real Tribunal de Comercio y de José María Martínez Campos, conde de Santovenia; los tres tenían unas fortunas personales importantes <sup>44</sup>, de manera que les

---

<sup>41</sup>La Real Cédula por la que se crea el Real Consulado habla de que este organismo "deberá procurar por todos los medios posibles el adelantamiento de la agricultura y el comercio, la mejora en el cultivo y beneficio de los frutos, la facilidad en la circulación interior, y en las expediciones mercantiles..." (Real Cédula de erección del Consulado de La Habana, expedida en Aranjuez, a 4 de abril de 1794, La Habana, Imp. del Gobierno y Real Hacienda, 1846, págs. 14-15).

<sup>42</sup>Los fondos para estas actividades de carácter financiero estaban en el producto de la "avería" (un tanto por ciento sobre el valor de todos los artículos que se importaban a través de los diferentes puertos de la Isla), junto con los de algunas otras cargas. El cambio más apreciable que debía producirse después de 1832, además de la nueva división, era la entrada en la composición de la Junta de un nuevo sector de la oligarquía comercial: los "fabricantes" de tabacos (V. Vázquez Queipo, Ops. Cit., pág. 188).

<sup>43</sup>De esta manera, la Caja disminuía su capacidad de competir con las casas comerciales que actuaban como prestamistas, las grandes amenazadas por el proyecto.

<sup>44</sup>Se hablaba de que sus fortunas personales eran de más de 3 millones de pesos por cabeza.

resultaría posible entregar la fianza exigida para ocupar el puesto, y que era de 100.000 pesos cada uno.

El proyecto de Caja fue aprobado por dos Reales Ordenes, una de 25 de diciembre de 1827 y otra de 14 de octubre de 1832, con una mención específica de que su funcionamiento se ajustaría al modelo del Banco Real de Fernando VII <sup>45</sup>. Finalmente, el capital inicial se formó con las fianzas entregadas por los directores, además del remanente almacenado en las Cajas Reales, que era de más de un millón de pesos, que el Intendente decía no desear tener inmovilizados. La Caja comenzaría a funcionar en 1832, un momento que, como señala H. Friedlaender, resultó bastante inoportuno, ya que, apenas un año después, moría Fernando VII, y comenzaba en la Metrópoli la guerra contra los carlistas, con lo que los sobrantes dejarían de producirse en las Cajas de La Habana, ya que el dinero era reclamado con rapidez desde la Metrópoli, a menudo por medio de las ya famosas libranzas <sup>46</sup>. El objeto del establecimiento era la realización de préstamos a un interés moderado, y sus operaciones se centraban en los descuentos de pagarés a la orden, con un premio de un 8% anual, así como de letras de cambio <sup>47</sup>.

En diez años, 6 millones de pesos de deuda se acumulaban sobre las

---

<sup>45</sup>Reglamento para la Caja Real de Descuentos, La Habana, Imp. del Gobierno y Real Hacienda por S.M., 1847.

<sup>46</sup>L. Marrero, Cuba: economía y sociedad, vol. IX, La Habana, pág. 315.

<sup>47</sup>Las cantidades descontadas o libradas no debían ser superiores a los 10.000 pesos fuertes, excepto en aquellos casos en los que se tratase de personas o de casas de comercio "de conocido crédito", en cuyo caso se admitirían por cualquiera que fuera la cantidad que representasen.

Cajas de La Habana, con lo cual, la situación de la Caja de Descuentos se veía seriamente comprometida <sup>48</sup>. A pesar de ello, la Caja continuaría su actuación durante nueve años, hasta que, en 1841, el Intendente Larrúa ordenara su cierre. La descapitalización progresiva producida por las crecientes demandas metropolitanas es la causa principal del fracaso de esta entidad, cuyas operaciones se habían visto reducidas a la recepción de los productos del subsidio, la recogida de las letras pendientes a cargo del mismo y al pago de los prestamistas que le habían anticipado capitales

<sup>49</sup>.

Para entonces, los directores le habían retirado su apoyo, con la excepción de Joaquín Gómez, quizás una de las únicas personas a cuyas relaciones les había resultado útil la actuación de la entidad. Un sistema de concesión de créditos restringido, a un plazo de seis meses, es decir, claramente insuficiente para las necesidades de los propietarios agrícolas, dio al traste con muchas de las esperanzas puestas en la Caja, por parte de los hacendados, ya que éstos preferían tomar capitales de comerciantes-prestamistas, aunque fuera a un interés mayor, siempre que el plazo fuera más largo <sup>50</sup>. El resultado fue que la Caja acabó prestando, primordialmente, a los comerciantes de esclavos, en aquellos casos en los que éstos necesitaban dinero urgente, intermediando, también, en la

---

<sup>48</sup>A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 22.

<sup>49</sup>En abril de 1839, la Caja sólo contaba ya con la suma de 248.913 pesos; hasta 1840, había entregado suplementos a la Real Hacienda y al Subsidio extraordinario de guerra de más de 900.000 pesos, con los cual, las existencias que le quedaban no llegaban a los 100.000 pesos (A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 22).

<sup>50</sup>R. Pasarón y Lastra, La isla de Cuba considerada económicamente, Madrid, 1858, pág. 31.

obtención de fondos para ser enviados a Madrid, con destino a las arcas gubernamentales; con ello, se produjo una situación extraña, como es la de que la Caja, cuyo nacimiento contó con la oposición de un sector comercial temeroso de la competencia que podía suponer, acabó prestando sus capitales precisamente a esos mismos comerciantes <sup>51</sup>.

#### **4.2.4 La Caja de Descuentos**

En 1841, una Real Orden disponía la provisión de fondos para el establecimiento de bancos dedicados al negocio del descuento en Ultramar; el capital destinado a estas necesidades en la isla de Cuba era de 600.000 pesos, y con él se pretendía la reorganización del sistema que tan buenos resultados había tenido para las arcas gubernamentales en tiempos pasados. La base de este capital serían los fondos del antiguo banco de Fernando VII, a los que se añadirían otros procedentes del proceso de desamortización.

Entre los fines de este nuevo banco de descuentos no se encontraba la ayuda a la agricultura, sino tan sólo al sector comercial de la economía, así como al Gobierno <sup>52</sup>; para ello, el Banco contaría con la posibilidad de recurso a los sobrantes de las Cajas de Ultramar, siempre

---

<sup>51</sup>Nos referimos, en concreto, a la recaudación del subsidio extraordinario de guerra, con ocasión de las guerras carlistas (A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 571).

<sup>52</sup>Real Orden de 27 de junio de 1842.



con la autorización de la Junta de Autoridades <sup>53</sup>. El Ministerio de la Guerra, uno de los principales interesados en la creación de la Caja, puso de manifiesto la necesidad de concederle un capital inicial de mayor importancia; el resultado fue una Real Orden de 26 de abril de 1843, por la que se disponía la creación de un fondo extraordinario de 1 millón de pesos para la creación de la Caja.

El informe emitido por el Intendente Villanueva, relativo a la conveniencia de creación de la entidad, no fue todo lo positivo que podría esperarse, al menos teniendo en cuenta que el Banco de Fernando VII, de cuya labor se quería que este nuevo establecimiento fuera continuador, había sido una idea suya; señalaba en él que los tiempos eran muy diferentes, y que, si bien las Cajas Reales de la Isla ingresaban mayores capitales que en 1827, los gastos también eran infinitamente mayores, a consecuencia del incremento en el número de libranzas sobre ellas que se emitían en la metrópoli, así como de la deuda sobre la Isla, creada con ocasión de la Guerra Carlista. A pesar de esta opinión negativa, Villanueva continuaba su exposición ofreciendo una alternativa: se trata de las gestiones que se encontraban ya en marcha, encaminadas al lanzamiento de un empréstito de un millón de pesos, gestiones que estaban siendo realizadas en los ambientes financieros londinenses, en los que él mismo tenía relaciones derivadas del otro empréstito que negociara ya, en nombre de la Junta de Fomento, para la construcción del ferrocarril de La Habana a Güines. Con la suma obtenida de la emisión del empréstito, se

---

<sup>53</sup>El proyecto de reglamento para la nueva Caja hablaba también de la posibilidad de que ésta prestara sus servicios en caso de ataque exterior, disturbios internos o ante la inexistencia de fondos para pagar a la guarnición de la plaza (A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 22).

buscaba la constitución de un capital destinado a la fundación de la Caja, que tendría el mismo reglamento que el Banco extinguido; el empréstito nunca llegaría a hacerse realidad, pero el Intendente consiguió reunir un fondo de 600.000 pesos, dentro de los fondos de las Cajas Reales, con destino al mismo fin <sup>54</sup>

Este establecimiento bancario continuaría funcionando hasta 1860, pero su actividad comenzó a carecer de interés a partir de la creación del Banco Español de La Habana, cuyas funciones eran similares a las suyas.

#### **4.2.5 El Banco Cubano de Isabel II**

La idea de la creación de este banco aparece en 1835, en el Cabildo habanero, a propuesta del regidor José María Calvo, que contaba con el apoyo del resto de los regidores municipales.

El proyecto hablaba de un establecimiento con un capital de un millón de pesos, aportado, y en esto constituye su novedad, por accionistas, tanto españoles como extranjeros, dedicado a los descuentos y depósitos. Se trata pues, de una operación de fomento de la propiedad agraria, surgida desde una de las principales instituciones habaneras, pero que va más allá de las anteriores, en el sentido de que se plantea también como una empresa, en la que un particular podía invertir su dinero en busca de beneficios.

---

<sup>54</sup> A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 22.

La oposición al proyecto estuvo encabezado por el Real Tribunal de Comercio, el Intendente, Conde de Villanueva y la Sociedad Económica<sup>55</sup>. El capitán General Tacón también informó negativamente<sup>56</sup>.

#### **4.2.6 El capital británico y la creación de bancos**

En 1839, los directores del Banco Colonial de Londres, y en su nombre John W. Cater, presentaron a la aprobación del Intendente, conde de Villanueva, la creación, en La Habana, de una sucursal, a la que denominaban hijuela. El informe sobre la cuestión, realizado por el fiscal Vázquez Queipo, es totalmente negativo, aduciendo que el problema del crédito tenía su origen en la Isla, por lo que era en ella donde debía tener solución. Decía el fiscal que "El simple examen de su objeto (el del banco), y las condiciones que exigen para establecerlo en La Habana, bastarán para persuadirnos no sólo de su insignificante y dudosa utilidad en los términos que lo proponen, sino también para convencernos de los peligros hartos probables a que se expondrá la prosperidad comercial de la Isla..."<sup>57</sup>.

---

<sup>55</sup>La Sociedad Económica informó negativamente, amparándose en la inseguridad causada en los medios económicos habaneros por las noticias referentes a la proximidad del final de la Trata; 1835 es el año del segundo tratado con Gran Bretaña, que provocó, en Cuba, una importante exportación de capitales, en busca de puntos de inversión más rentables, principalmente Londres, París y Madrid (A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 28).

<sup>56</sup>A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 22.

<sup>57</sup>Bib. Nacional, Madrid, manuscrito 19519, "Informe acerca de la solicitud de los directores del Banco Colonial de Londres para establecer una hijuela de aquel en La Habana", fechado en La Habana el 27 de mayo de 1839.

Aparece de nuevo, en el Informe de Vázquez Queipo, un elemento que consideramos importante: se trata de la aseveración con respecto a la existencia de capitales dentro de la Isla, así como respecto a que, si estos capitales no estaban disponibles para el crédito, era por la inexistencia de garantías de cobro. Sin embargo, la propuesta de la fiscalía habla de que, en el caso de que se permita la instalación del banco en La Habana, es necesario que "se le prohíba prestar o adelantar dinero sobre la seguridad de tierras, casas o fincas, o sobre embarcaciones, ni el traficar en géneros efectivos o mercancías de cualquier naturaleza...", con ello, el banco quedaría reducido a un mero establecimiento de descuento o préstamo sobre papel comercial.

Una de las razones que se esgrimen en contra de la idea de permitir el que este proyecto saliera adelante era el hecho de que no se ajustaba a los cánones de utilidad pública tal y como esta se entendía en aquella época, es decir, que no era útil para el desarrollo de la producción azucarera; por el contrario, el establecimiento de esta hijuela estaba pensado en función del beneficio que ésta pudiera reportar a sus accionistas, entre los que predominaban los financieros británicos, quedando completamente fuera del negocio el Gobierno español. Son estos criterios, utilizados en la discusión del proyecto, y que decidieron su rechazo, los que nos han inducido a incluirlo en este apartado, a pesar de tratarse de una empresa basada en el mero intento de lucro.

La única ventaja que presentaba este proyecto era la posibilidad de contar con anticipaciones de capital, para los comerciantes, siempre sobre la base del papel negociable y, aún así, sólo en el caso de que las

condiciones de dichos préstamos mejorasen las ya existentes en la plaza, lo cual no parecía muy claro <sup>58</sup>.

No conocemos la existencia de ningún proyecto de reglamento que, emitido por la casa matriz británica, habría concretado las intenciones de los capitalistas londinenses, pero parece evidente que el sector comercial de la economía cubana habría sido el único en beneficiarse realmente de su funcionamiento, ya que la repercusión en los costos de distribución de la producción agrícola hubieran sido mínimos. Por otro lado, la proposición se hacía sobre la base de la obtención de una serie de privilegios, como la facultad de emitir billetes de hasta 10 pesos; de haberse accedido a esta petición, se hubiera producido un considerable incremento del capital circulante en la plaza, incremento que hubiera requerido un gran control por parte del Gobierno, ya que, al ser los billetes de pequeña denominación, su circulación se habría prolongado, saliendo, en cambio de la Isla, la moneda. Naturalmente, esta posibilidad perjudicaba muy directamente al Gobierno, lo que constituyó una de las principales razones para que el proyecto no se tomase realmente en consideración <sup>59</sup>; el dictamen de Vázquez Queipo resolvía, finalmente, que el banco podría constituirse, pero sólo con la condición de que no exigiera para ello la concesión de privilegio alguno, sino que aceptara las condiciones concretas que le fijaría el Gobierno español.

---

<sup>58</sup>Es necesario tener en cuenta los problemas que, para aquella época, estaba sufriendo el descuento de pagarés en La Habana; el rédito nunca bajaba de un 9-12%, con lo que hubiera sido necesario que el nuevo banco trabajase con una cifra que en ningún caso debería pasar de un 8%.

<sup>59</sup>Existían otras condiciones, como la preferencia en el reconocimiento de la deuda, en caso de formación de concurso de acreedores.

La iniciativa extranjera realizó otros intentos de establecimiento de sucursales bancarias en la plaza habanera, intentos que se vieron incrementados a medida que aumentaba la importancia de La Habana como plaza de comercio; en 1857 llegaría a establecerse en la ciudad una sucursal del Grocer's Bank y, en 1862, apareció un proyecto patrocinado por Guillermo Knight, de Nuevitas, con la denominación de Banco Anglo-Americano, que no llegaría a materializarse <sup>60</sup>.

#### **4.2.7 La Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos**

El proyecto de creación de la Caja de Ahorros de La Habana surgió en 1838, por iniciativa de la Real Sociedad Económica, uno de cuyos miembros, Carlos del Castillo, lo elevaría al Gobernador, que, en aquel momento, era el príncipe de Anglona. Como señala Marrero, se trata de la primera iniciativa de creación de una institución de estas características en toda la América española, coincidiendo con la desaparición de la Caja Real de Fernando VII <sup>61</sup>. Contó con el informe negativo del fiscal Vázquez Queipo <sup>62</sup>.

El capital inicial quedó fijado en 100.000 pesos, que se obtendrían de

---

<sup>60</sup>El proyecto hablaba de un capital, de procedencia británica, de 5 millones de pesos, que podría ser aumentados a 10 millones, en caso de ser necesario; su objetivo sería la financiación del cultivo del algodón, y de la agricultura, en general (A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 67).

<sup>61</sup>L. Marrero, Cuba: economía y sociedad, vol. XII, pág. 267.

<sup>62</sup>El fiscal de la Real Hacienda sostenía, entre otras cosas, que era innecesaria la creación de una entidad que se decía destinada a aquellos que, en realidad, no disponían de dinero que colocar, los esclavos entre otros, en aquellos casos en los que estaban reuniendo dinero para su coartación (V. Vázquez Queipo, Informe de 18 de mayo de 1839).

la venta de acciones de 100 pesos, las cuales deberían ser pagadas al contado. La constitución oficial de la entidad, que tomó la forma de una sociedad anónima, se produjo el 20 de julio de 1840, por un plazo de doce años, con la opción de incrementar su capital hasta un total de 500.000 pesos. Para ocupar el cargo de presidente fue designado el conde de Cañongo, D. Carlos del Castillo para el de director y D. Antonio Bachiller y Morales para la secretaría.

A pesar de que en el proyecto avanzado en 1838 se hablaba de la intención genérica de que la Caja contribuyera al desarrollo de la industria popular, permitiendo a las clases populares la formación de capitales basados en el ahorro, la realidad fue bastante diferente. En función de su interés en captar al pequeño ahorrador, la Caja aceptaba depósitos superiores a los tres pesos, dedicándose, además, al descuento de letras y pagarés <sup>63</sup>, préstamos hipotecarios <sup>64</sup>, así como la compra de paquetes de acciones en las sociedades que se fueran creando <sup>65</sup>. El proyecto parte de la idea, ampliamente aceptada, de que en Cuba existían en circulación capitales de importancia, a pesar de lo cual los intereses que se cobraban por el dinero se mantenían altos.

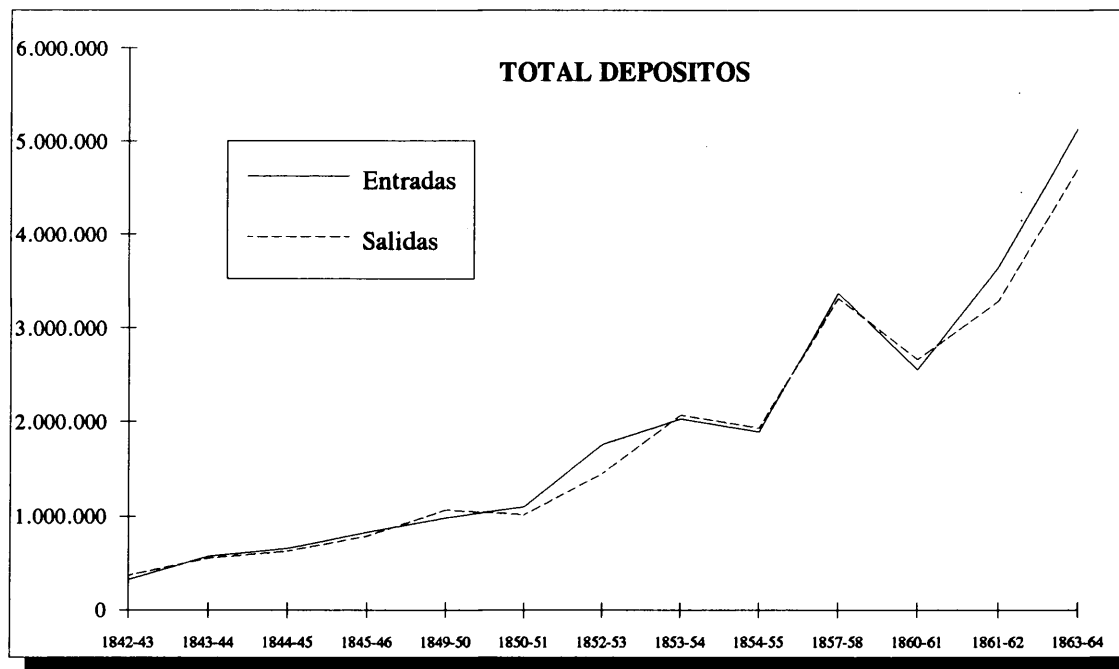
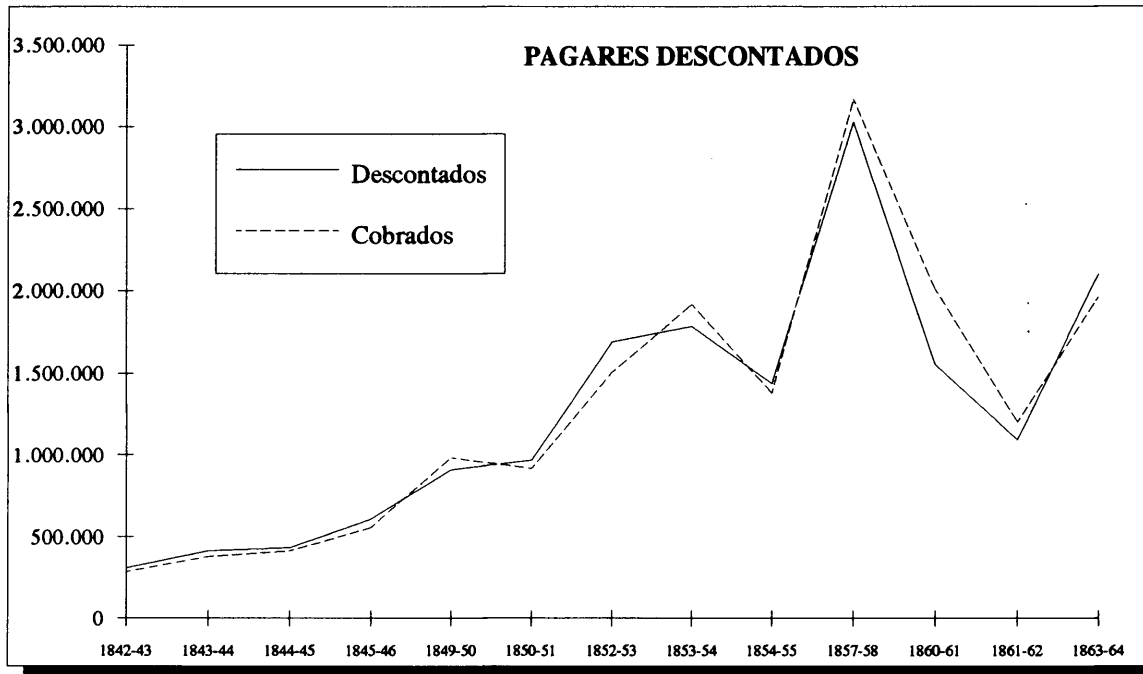
---

<sup>63</sup>Con la condición de que no superaran los 20.000 pesos por persona o razón social.

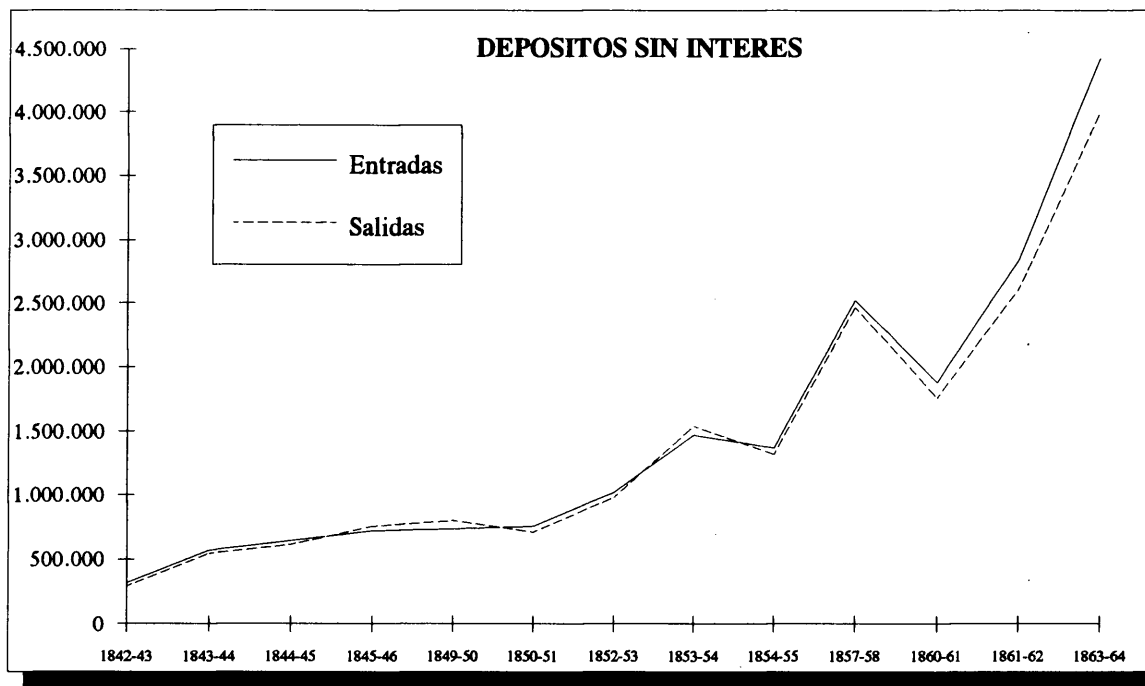
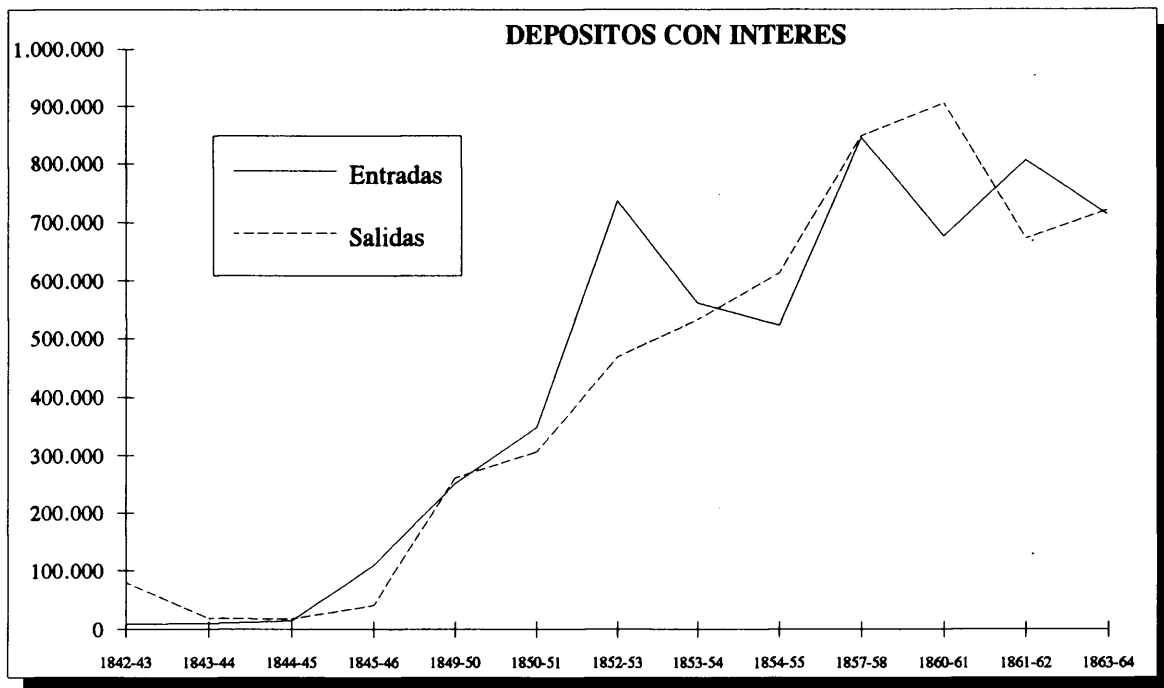
<sup>64</sup>Hasta 5.000 pesos máximo, lo cual supone una cantidad pequeña para las necesidades de los propietarios azucareros.

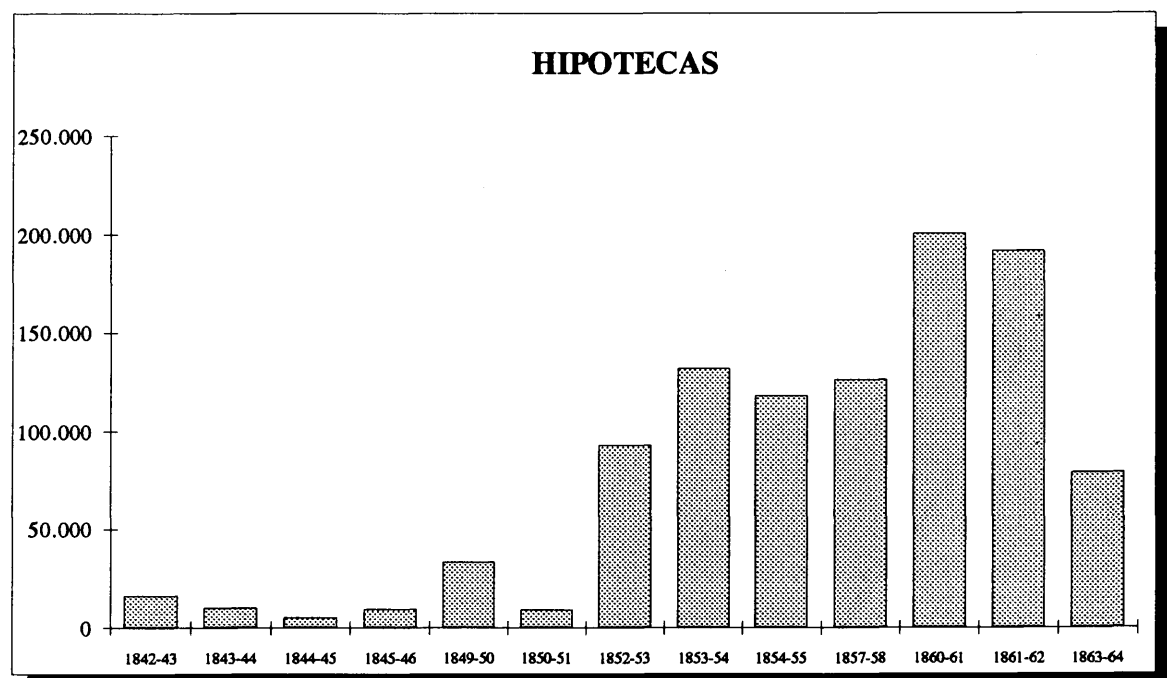
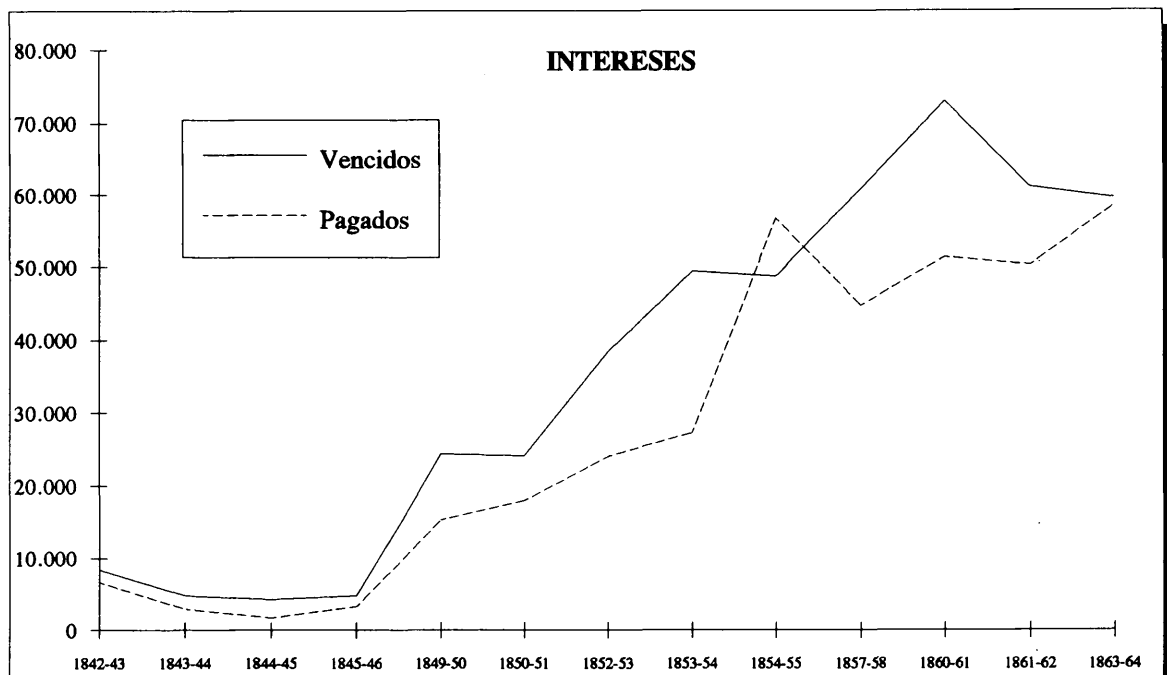
<sup>65</sup>Por una suma total de no más de 10.000 pesos.

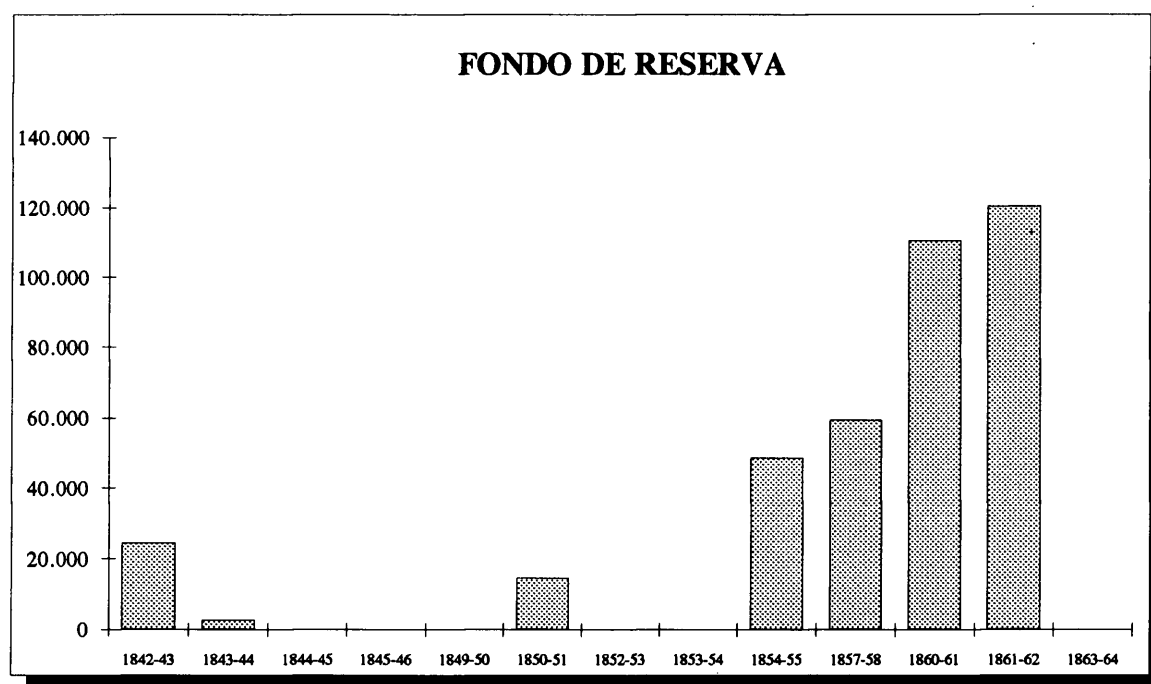
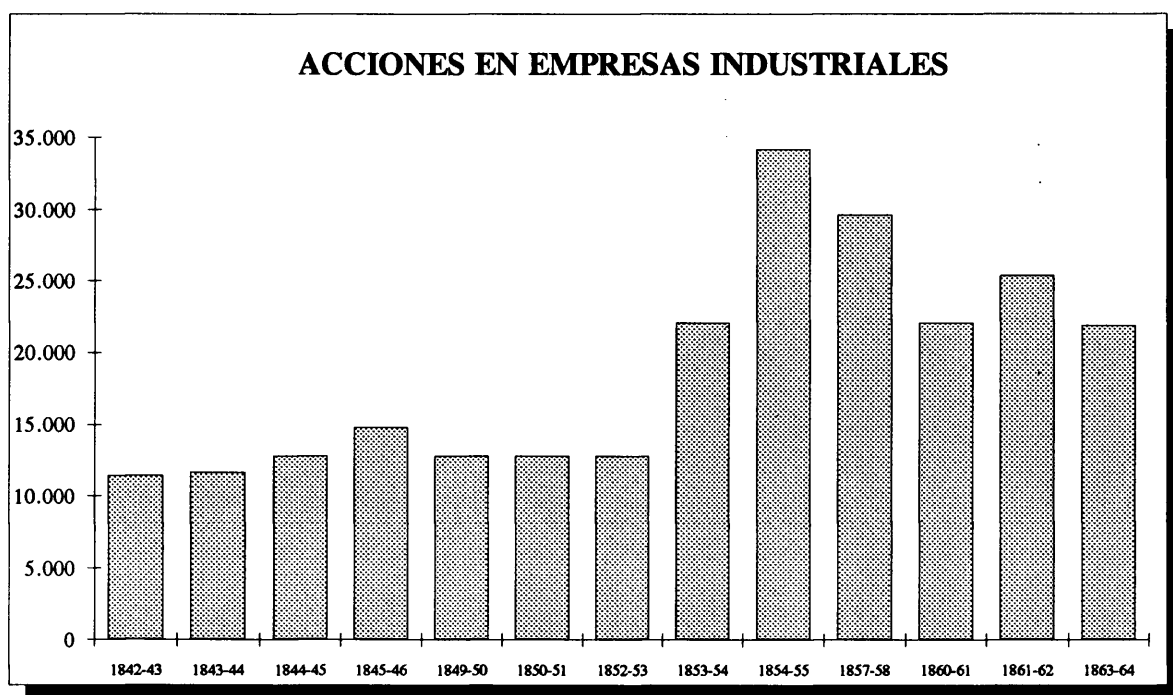
**DESCRIPCION DEL FUNCIONAMIENTO  
DE LA CAJA. PERIODO 1842-1864.**











Fuente: Memorias de la Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos de La Habana, de A. Bachiller y Morales correspondientes al período 1842-1864.

A mediados de siglo las acciones de la Caja se vendían con primas que alcanzaban hasta un 40 % sobre su valor nominal, como consecuencia del elevado rendimiento anual que proporcionaban <sup>66</sup>.

El establecimiento fue reorganizado en 1851, cuando el capital alcanzaba los 500.000 pesos y las acciones se vendían, como ya hemos señalado anteriormente, con primas de hasta un 40% sobre su valor nominal <sup>67</sup>. El éxito obtenido en su finalidad inicial de fomento del ahorro queda patente con los datos que maneja Marrero, que nos habla de que, en 1859, los depósitos eran de más de 20 millones de reales, superando a los existentes en Madrid y duplicando a los de Barcelona <sup>68</sup>. Por todas estas razones, la Caja fue capaz de superar las crisis económicas de 1857 y 1866, continuando sus operaciones hasta 1883.

Un aspecto importante a estudiar es la oposición, artificial a nuestro modo de ver, que se intentó crear entre la Caja y el Banco Español de La Habana, basada primordialmente en la competencia por la atracción de capitales, ya que los fines de cada una de ellos eran radicalmente diferentes <sup>69</sup>. De alguna manera, se quiso identificar al Banco Español de La Habana con las tendencias más ultra-españolas existentes en la Isla;

---

<sup>66</sup>L. Marrero sostiene que dicho rendimiento nunca fue menor de un 12'5 % anual, llegando a un 20'5 % en 1854, y manteniéndose en un 16 % en un año tan crítico como fue el de 1857 (L. Marrero, Cuba: Economía y sociedad, vol. XII, La Habana, pág. 267).

<sup>67</sup>La razón de estos premios hay que buscarla en los rendimientos anuales de las acciones, que nunca bajaron de un 12'5 %, alcanzando un 20'5 % en 1854.

<sup>68</sup>L. Marrero, Ops. Cit., vol. XII, pág. 268.

<sup>69</sup>J. Zaragoza, 1873, vol. II, pág. 188.

mientras, la actuación de la Caja se identificaba con las ideas de su director, Carlos del Castillo <sup>70</sup>.

#### **4.2.8 Las instituciones habaneras y la propuesta de creación de un Banco Nacional**

A lo largo del año 1841, Miguel de la Fuente, Jerónimo Valdés y Ramón de Armas, los dos primeros miembros de la Junta de Fomento, y el tercero del Cabildo habanero realizaban una propuesta, surgida también desde ámbitos netamente institucionales, pero que de nuevo hacía mención a la posibilidad de creación de una sociedad anónima dedicada a la provisión de crédito. El capital sería, en este caso, de 500.000 pesos, dividido en acciones de 1000 pesos cada una, y los plazos no superiores al año, quedando abierta la posibilidad de emisión de billetes.

Vázquez Queipo, en sus funciones de fiscal de la Real Hacienda, emite, con fecha 18 de octubre de 1841, un informe sobre el tema, en el que resalta de nuevo la necesidad de que los establecimientos crediticios que se autorizasen se adaptasen realmente a las necesidades del país. Señala el fiscal que:

"...la industria fabril es casi nula en La Habana así como su comercio, en la mayor parte de comisión, de suerte que la escasez de capitales, que en efecto existe en la plaza, no tanto afecta aquellas clases, cuanto a la agricultura, que es

---

<sup>70</sup>J. Zaragoza(1873), vol. II, pág. 188.

la única y verdadera base de la riqueza cubana...la importación no tiene falta de crédito, porque haciéndose en su mayor parte por comerciantes extranjeros, no es en La Habana, sino en Liverpool, Londres, Hamburgo y Petersburgo donde han de tomar sus capitales..." <sup>71</sup>.

Sostiene Vázquez Queipo en este informe la idea, que viene en apoyo de su tesis, de que no es el sector comercial habanero el que estaba necesitado de capitales, ya que, de no ser así, no se entendería cómo las principales casas de comercio de La Habana "lo distraen (el capital) de este primitivo giro (la actividad comercial), invirtiéndolos de preferencia en la agricultura cuando llegan a enriquecerse" <sup>72</sup>. Como consecuencia de lo anterior, propone que el capital del nuevo establecimiento crediticio se dedicara a préstamos a la agricultura, así como a la construcción del ferrocarril y de carreteras.

El informe de la fiscalía hace hincapié en la necesidad de evitar que, en caso de autorizarse la sociedad, el capital inicial permanezca en manos de los accionistas, ya que éstos tenían tendencia a retirarlo pasada la euforia inicial, causando con ello un perjuicio al bien público; es en este punto donde se ven las fricciones entre dos concepciones del establecimiento crediticio, una al servicio del público (considerando como tal el progreso azucarero, que se identifica con el progreso de la Isla), personificado por Vázquez Queipo, y otra, la de los que buscan el

---

<sup>71</sup>Biblioteca Nacional, Madrid, manuscrito 19591, Informe sobre la creación de un banco nacional en La Habana y bases en que deberá descansar, fechado en La Habana, a 18 de octubre de 1841.

<sup>72</sup>Ibidem, pág. 2.

beneficio de la inversión, antes que nada.

La oposición a este proyecto vino desde múltiples direcciones: el Gobierno Superior Civil se opuso a la idea de creación de un banco nacional, mientras que otros sectores, encabezados por el Tribunal de Comercio, recalcaban el error que se cometería de concedérsele a esta Empresa el privilegio de emisión.

#### **4.2.9 El proyecto de banco hipotecario de Bachiller y Morales**

En la década de 1840 la sociedad habanera continuaba dando muestras de su insatisfacción con respecto a la cuestión del crédito, siempre en relación con las necesidades de los grandes productores agrícolas, con garantías hipotecarias. La Sociedad Económica encargó a Antonio Bachiller y Morales la realización de un informe sobre la cuestión, con el objeto de analizar las posibilidades de establecimiento de un banco hipotecario en la Isla.

El Informe de Bachiller y Morales hacía referencia a cuatro puntos básicos: los motivos para la creación de sociedades hipotecarias en la isla de Cuba, un informe sobre el sistema ideado por el economista francés Alejandro Clapier sobre la cuestión, algunas referencias a sus posibilidades de aplicación a la isla de Cuba y, por último, un proyecto concreto de banco hipotecario para la Isla <sup>73</sup>.

---

<sup>73</sup>A. Bachiller y Morales, "Sobre el establecimientos de una sociedad hipotecaria en La Habana", en Memorias de la Sociedad Económica de La Habana, vol. 35, La Habana, 1847, págs. 101-118.

Este proyecto de establecimiento bancario basaba su realización en la resolución de algunas de las trabas a la utilización de garantías hipotecarias en los préstamos agrícolas, tales como la pervivencia de las "hipotecas tácitas", o del "privilegio de ingenios". Por alguna razón, que desconocemos, el proyecto no llegó nunca a ponerse en práctica.

#### **4.2.10 El Monte de Piedad y el crédito popular**

El Monte de Piedad de La Habana, creado en 1844, respondiendo a una iniciativa del conde de Villanueva, constituye una entidad crediticia totalmente diferente de todas las anteriores. Esta diferencia, necesariamente existente, era puesta ya de manifiesto por el fiscal Vázquez Queipo, en su Informe sobre el establecimiento de un banco de depósito o de un monte de piedad, o de una caja de ahorros en La Habana, fechado en mayo de 1839, cuando dice "...que si bien pueden existir a la vez, nunca podrán reemplazarse en sus efectos ni en su objeto"; el banco de depósito y descuento estaba pensado para facilitar las transferencias mercantiles y adelantar fondos a las empresas industriales<sup>74</sup>. Para él, la importancia del banco estaba condicionada por el que, además del descuento de pagarés y efectos de comercio, se dedicase

---

<sup>74</sup>Vázquez Queipo matiza aquí que, a su parecer, "diferente, y mucho es la posición de un pueblo meramente comerciante (el cubano), porque si bien la abundancia de capitales ensancha la esfera de sus especulaciones, la misma rapidez con que se efectúan los cambios reproduce aquellos y los hace figurar como nuevos repetidas veces en el transcurso del año..., La Habana no es ni será en mucho tiempo un pueblo manufacturero, sino puramente comercial, y que no necesita, como lo hemos visto arriba, de una prosecución tan inmediata del banco, a no ser en casos raros de crisis comercial..." (Informe sobre el establecimiento de un banco de depósito o de un monte de piedad o de una caja de ahorros en La Habana, fechado el 18 de mayo de 1839, Biblioteca Nacional, Madrid, manuscrito 19519)



también a hacer anticipaciones a los propietarios agrícolas, por cuenta de su fondo de capital, bajo unas garantías hipotecarias que deberían experimentar importantes reformas.

Frente a todo este conjunto de bancos surgidos para satisfacer las necesidades de capital de las clases altas y medias-altas, el Monte de Piedad aparece como dirigido a una clientela procedente de las clases más humildes de la sociedad. Su capital inicial era de 80.000 pesos, lo que constituye una suma modesta, y su finalidad era la realización de préstamos sobre prendas, a un interés bajo <sup>75</sup>, por sumas que no podían exceder los 500 pesos por joya, que podía recuperarse en un plazo no inferior a los dos meses ni superior a los seis <sup>76</sup>. Además, quedaba rigurosamente prohibida la realización de préstamos a personas desconocidas, o que no residieran en la ciudad, a los menores, soldados o esclavos.

Con respecto a los intereses que se pagaban, estos eran de un 2/3 % al mes, u 8% anual. De esta manera, los ingresos del establecimiento estarían formados por el resultado de los préstamos realizados sobre alhajas, los intereses devengados, los reintegros por rescates o el resultado de las ventas en almoneda, los sobrantes de estas últimas, mas

---

<sup>75</sup>El reglamento especificaba que las prendas que se tomarían en consideración serían, unidamente, las alhajas de oro plata o joyería (Reglamento del Monte de Piedad de La Habana, reformado y aprobado por el Gobierno de S.M. en 1863, La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General por S.M., 1863).

<sup>76</sup>El cálculo de lo que se podía conceder como préstamo por cada joya no podía ir más allá de las 3/4 partes del avalúo en el caso de tratarse de joyas de oro o de plata, o de 2/3 en el caso de las de pedrería y relojería.

las limosnas, suscripciones y legados.

Vázquez Queipo dictaminó en contra de su creación, pero lo cierto es que se puede decir que este establecimiento fue de los pocos, dentro de la historia bancaria de Cuba en el siglo XIX, que cumplió, hasta unos niveles aceptables, y siempre centrado en la realidad habanera, los fines para los cuales había sido creado, basados en la noción de servicio público. En 1852 hubo una sugerencia de incremento del capital a 100.000 pesos, en un intento de aprovechar su buen funcionamiento en beneficio de las clases propietarias de la tierra <sup>77</sup>.

#### **4.3 LAS SOCIEDADES DE CREDITO. EL BANCO COMO NEGOCIO.**

"La sociedad anónima, tiene a no dudarlo inmensas ventajas respecto a merecer la confianza pública, sobre los negociantes particulares, por próspera que sea la situación de estos últimos en sus negocios. Además de los requisitos legales para su instalación, y de las precauciones que el cauto legislador ha tomado para la vigilancia de sus operaciones, circunstancias que de suyo ya deben ser resguardos eficaces; hay la garantía de la perspicacia privada de sus asociados, la mutua inspección de los mismos agentes que emplea en sus operaciones, y hasta la imprescindible emulación o rivalidad de las compañías análogas..." <sup>78</sup>.

---

<sup>77</sup>Para ello, era necesario incrementar el capital (M. Torrente, Ops. Cit., vol. II, pág. 19).

<sup>78</sup>Memoria demostrativa de la situación de la Sociedad General del Crédito Territorial Cubano, La Habana, Imp. del Tiempo, 1861, pág.10.

#### **4.3.1 Un proyecto de élites: el Banco de La Habana**

En 1846, y promovido por un grupo de hombres de negocios habaneros, en el que se mezclaban los hacendados con los comerciantes, presentaba un Nuevo proyecto de establecimiento bancario; el grupo estaba formado por el conde de Fernandina, Antonio Parejo, Miguel de Embil, Gonzalo Alfonso, Miguel y Domingo de Aldama, Rafael Torices, Eduardo Fesser, José Eugenio Moré, el marqués de Duquesne, el conde de O'Reilly y Salvador García.

Los objetivos del Banco se centraban en la realización de descuentos y giros, así como en la aceptación de depósitos; para ello, contaría con un capital de 2 millones de pesos, dividido en 4.000 acciones, de a 500 pesos cada una, con una emisión inicial de 2.000 acciones. La petición del privilegio de emisión constituiría, de nuevo, el principal obstáculo que las autoridades pudieron oponer a la creación de la sociedad.

#### **4.3.2 Antonio Parejo y la Caja de San José. Establecimientos bancarios ligados a almacenes de depósito**

La Caja de San José nació, sobre unos presupuestos básicos similares a los de los Almacenes de Regla y el Banco de Comercio <sup>79</sup>, en 1847,

---

<sup>79</sup>Un caso similar aparece en el caso de los Almacenes de Santa Catalina; en todos ellos se parte de la posibilidad de que la empresa realizase anticipaciones de fondos sobre los productos en ellas depositados. Con ello, este tipo de empresas se acercan a los presupuestos de funcionamiento de los comerciantes actuando como prestamistas (Estatutos y reglamento de la Compañía Anónima denominada Almacenes de Santa Catalina, La Habana, Imp. "La Antilla", 1864). Para una ampliación (continúa...)

con una duración prevista de noventa y nueve años <sup>80</sup>. El artículo 5º de los Estatutos de la Sociedad decía que uno de los objetivos de la Empresa era el de "Anticipar fondos y hacer negociaciones de descuento ó préstamo y sobre valores endosables en los términos que explicará el Reglamento en la respectiva sección" <sup>81</sup>.

Uno de los participantes era Antonio Juan Parejo, el factotum de la Reina María Cristina en La Habana, junto con el capitalista Manuel Pastor. La Caja de San José nacía bajo la denominación de "Caja social de depósitos, préstamos, descuentos, cobros y pagos", y sus objetivos declarados eran los siguientes:

- Recepción de cantidades a depósito en cuenta corriente, con interés y sin él, bajo las garantías de los edificios y productos de la Sociedad.
- Realización de operaciones sobre pagarés y otros valores negociables.
- Préstamos sobre hipotecas de terrenos rústicos y urbanos, con garantía de frutos, acciones de empresas industriales u otros valores, incluyendo los esclavos asegurados.

---

<sup>79</sup>(...continuación)  
del concepto de depósito mercantil ver el capítulo 3º, apartado 3.3.3.b.4., de la presente Tesis Doctoral.

<sup>80</sup>Como en el caso de los Almacenes de Regla, se partía de la idea de edificar unos almacenes para uso público, en la zona adyacente al interior de la muralla de la Plaza, desde la puerta del Arsenal hasta el baluarte de la Tenaza, así como en la dársena terraplenada que iba de dicho baluarte al de San José.

<sup>81</sup>Estatutos y reglamento de la Compañía de Almacenes de San José, La Habana, Imp. "La Antilla", 1864.

- Anticipaciones sobre producciones agrícolas, en los términos acostumbrados en la plaza.
- Apertura de créditos en cuenta corriente con garantías hipotecarias, de frutos consignados, depósito de empresas industriales...
- Apertura de empréstitos a las empresas industriales establecidas o que se establecieran en la Isla.
- Negociaciones sobre los valores anteriormente citados, utilizándolos como garantías.
- Cobros de cantidades líquidas, así como su situación en los puntos designados.

El 1859, el capital social, que inicialmente era de 1 millón de pesos fuertes fue ampliado a un millón y medio de pesos, adoptando la empresa el nombre de Compañía de Almacenes y Caja de San José. En 1863, el activo de la empresa era de 2.188.631 pesos.

#### **4.3.3 Financieros madrileños y negocios cubanos: el Banco Español de Ultramar**

El Banco Español de Ultramar y Empresa de Correos Marítimos se constituyó como una sociedad anónima, en 1846, incorporando a la compañía "La Gran Antilla", que había sido fundada por D. Gavino Gasco, la Sra. Vda. de Lavín e Hijo, D. Bernardino Núñez Arenas y D. Manuel de Villota, todos ellos del comercio de Madrid <sup>82</sup>.

---

<sup>82</sup>"La Gran Antilla" no había llegado a emitir ninguna acción.

La nueva sociedad, planteada en unos términos que hacían continua referencia al deseo de lucro de sus socios <sup>83</sup>, se dedicaría a toda clase de giros, incluidas letras, libranzas, pagarés, billetes, cédulas, talones...; admitiría también imposiciones, depósitos voluntarios y judiciales, descuentos, préstamos sobre hipotecas de bienes, tanto rústicos como urbanos, mercaderías y frutos del país, así como la apertura de cuentas corrientes. Para ello, la compañía fijaba su domicilio en Madrid y La Habana, reservándose la capacidad de establecer otras sucursales en diferentes plazas de comercio que pudieran resultar interesantes; todo ello por un plazo de cuarenta años.

El capital nominal de la empresa era de 10 millones de pesos fuertes, es decir, 200 millones de reales de vellón, divididos en 40.000 acciones de a doscientos pesos fuertes cada una <sup>84</sup>. La Compañía sólo quedaría constituida una vez que se hallase suscrita una tercera parte de las acciones integrantes del capital.

La iniciativa de la fundación de este establecimiento partió, como ya hemos señalado, de los ambientes financieros madrileños, aunque su planteamiento partía de la realización de una parte considerable de sus negocios en cuestiones relacionadas con la isla de Cuba.

---

<sup>83</sup>El Banco estaba concebido, ante todo, como un negocio que debía rendir unos beneficios, a pesar de afirmaciones como la de que su base era "el pensamiento de extender a nuestras colonias los beneficios que el espíritu de asociación bien dirigido suele producir..." (Memoria de la Junta General de Accionistas del Banco Español de Ultramar, celebrada en Madrid el 27 de diciembre de 1847).

<sup>84</sup>En los estatutos quedaba prevista la posibilidad de que la Dirección General de la Compañía ampliara el capital hasta la suma de 15 millones de pesos (Estatutos del Banco Español de Ultramar y Empresa de Correos Marítimos, art. 5º, Madrid, Imp. de D.S. Omaña, 1846).

## MIEMBROS FUNDADORES DEL BANCO ESPAÑOL DE ULTRAMAR

Presidente protector	S.A.R. el Sr. Infante
	D. Francisco de Paula
Vice-presidente	Sr. Duque de Veragua
Comparecientes	D. Antonio Jordá y Santandreu
	D. Francisco de las Rivas
	D. Juan Guillermo O'Shea
	Sra. Vda. de Lavín e Hijo
	D. Manuel de Villota
	D. Gavino Gasco
	D. Bernardino Núñez Arenas
	D. Ramón de Villota
Consultor General	D. Bernardo de la Torre Rojas
	D. Manuel Gil Santibañez
	D. Antonio González
	D. José Manuel de la Torre
	D. Gaspar de Soliveres
	D. Lorenzo García
	Sr. Conde de Yumury
	D. Bartolomé Santamarca
	D. Matías Angulo
	D. Pedro Tomás de Córdoba
	D. José Landero Corchado
	D. Mariano Fontes Queipo
	D. Manuel Gil y Gil
	D. Juan Manuel Muela
	Sr. Marqués de Miraflores
	D. José María Monreal
	D. Francisco de Paula Mellado
	D. Manuel Fernández Cadiñanos
	Sr. Marqués de Campo Verde
Abogado Consultor	D. Isaac Núñez Arenas

Fuente: Estatutos del Banco Español de Ultramar..., Madrid, Imp. de D.S. Omaña, 1846.

La dirección general del Banco quedaría establecida en Madrid, estando formada por tres de los socios fundadores, cuyo mandato duraría diez años. Los primeros directores fueron D. Antonio Jordá, D. Francisco de las Rivas y D. Juan Guillermo O'Shea. Se establecía también que, en la ciudad de La Habana, se instalaría también una dirección, compuesta por otros tres individuos, uno de los cuales sería D. Ramón Villota, familiar de la Vda. de Lavín, y principal valedor de la Compañía en dicha plaza, resultando elegidos los otros dos de entre los accionistas habaneros de la Empresa <sup>85</sup>; en La Habana existiría también un Consejo de Administración, aunque no un gerente.

Las acciones de la Compañía eran endosables, y podían venderse o transferirse libremente, aunque la Empresa se reservaba el derecho de tanteo. El capital se constituiría de la siguiente manera: los accionistas pagarían, al contado, y a la constitución de la Compañía, un 20 % del valor de sus acciones; otro diez por ciento a los tres meses, otro diez a los seis meses, y otro diez por ciento más al año; el resto de los plazos se determinarían posteriormente.

¿Qué obtenía Villota de este negocio? La respuesta aparece en el artículo 27 de los Estatutos, donde dice que "La Dirección de La Habana recibirá cada año una remuneración del cinco por ciento; y el Consejo de Administración la de tres por ciento sobre las utilidades líquidas que

---

<sup>85</sup>Para pertenecer a la Dirección General, era necesario poseer en propiedad al menos 100 acciones, mientras que, para serlo en La Habana, eran necesarias al menos 150 (Estatutos del Banco Español de Ultramar..., art. 11, Madrid, Imp. de D.S. Omaña, 1846).



reportase la Compañía. Tendrán además opción a tomar dos mil acciones a la par durante cuatro años, de las cuales se adjudican, para cuando llegue el caso, mil para la Dirección, y mil para el Consejo de Administración" <sup>86</sup>.

Dos meses después, se había realizado la mayor parte del capital, con más de 100.000 peticiones de suscripción de acciones, cuando los Estatutos obligaban a emitir exclusivamente 30.000, dejando otras 10.000 como fondo de reserva. Sin embargo, no todo transcurrió con suavidad, ya que la competencia del nuevo banco autorizado a actuar en el mismo ámbito geográfico ultramarino, que además contaba con autorización gubernamental para emitir billetes, suponía una significativa rémora para la Compañía. Entre tanto, una de las más importantes realizaciones de la Empresa fue la compra de la Empresa de Correos Marítimos, que se hacía cargo, para aquella época, de un 95 % del transporte de correspondencia ultramarina, así como de la conducción de los funcionarios gubernamentales, tanto civiles como militares.

El Banco de Ultramar no sólo intervenía en los negocios antillanos, sino que, por ejemplo, participó en la subasta para la explotación del azogue, quedando en una sexta posición; además, realizaban anticipos al comercio, y, con preferencia, a sus propios accionistas. A pesar de ello, el Banco se vio seriamente perjudicado por la crisis monetaria y de producción agraria, que había afectado a los mercados financieros; los accionistas comenzaron a sacar el papel de la Empresa a la plaza, con lo

---

<sup>86</sup>Estatutos del Banco Español de Ultramar..., art. 27, Madrid, Imp. de D.S. Omaña, 1846.

que este se abarató considerablemente, a pesar de los intentos de la Dirección de impedirlo, que incluyeron el empleo de la cuarta parte del capital en un tanteo de acciones, ya fuera pagando una prima, ya tomándolas con la pérdida que habían experimentado. Al mismo tiempo, la Sociedad se vio incapacitada para exigir nuevos dividendos pasivos a sus accionistas, en las tres ocasiones en las que debía hacerlo <sup>87</sup>. Al mismo tiempo, y deseando "proteger a los accionistas en lo que sea factible...", la Empresa dio un dividendo activo de un 4 % a finales de junio del 47, recurriendo para ello a los fondos producidos por el tanteo de las acciones.

Hasta entonces, la Compañía no había conseguido comenzar a desempeñar sus funciones propiamente bancarias en las plazas ultramarinas, debido principalmente a la falta de los recursos necesarios para ello, exponiéndose a que el Gobierno les obligase al cumplimiento de los Estatutos. En este caso, sólo habrían quedado dos posibilidades: la imposición de dividendos pasivos, o la liquidación, aunque sería necesario el previo cumplimiento de los compromisos contraídos con el Gobierno, tanto respecto a los azogues, como a los correos.

Apenas unos meses después, en diciembre de 1847, y como consecuencia directa de los problemas anteriormente descritos, se realizaba una convocatoria de Junta General de Accionistas, para someter

---

<sup>87</sup>La razón que se esgrimió fue la de que "descuella para la Dirección una ley: la ley de la moralidad...., los mancomunados en ciertas empresas, los unidos por ciertos vínculos de beneficios, nos debemos muy buena fe y suma claridad para ver con exactitud y tino en los negocios, y decidir de su conveniencia o desventaja." (Memoria de la Junta General de Accionistas, celebrada en Madrid el 27 de diciembre de 1847).

a examen el proyecto de fusión entre el Banco de Ultramar y los de Fomento y Probidad.

La situación del Banco era la siguiente:

**BALANCE DEL BANCO ESPAÑOL  
DE ULTRAMAR (15-XII-47)**

Capital de la emisión por las 30.000 acciones, a 1 de febrero . .	30.000.000 rs
Estado del capital en el día de la fecha 1.319 acciones no realizadas . . . . .	1.319.000 rs
6.876 id. recogidas por tanteo . . . . .	6.866.000 rs
En efectos por cobrar, pagarés con garantía de acciones y títulos del 3 % . . . . .	9.824.425 rs
En dos plazos satisfechos por el anticipo de la contrata de Azogues . . . . .	5.000.000 rs
En los fondos anticipados para la explotación de las minas de Almadén por cuenta de la misma contrata . . . . .	951.941 rs
En los fondos anticipados al Banco de Fomento en cuenta corriente al 10 % para el mismo objeto . . . . .	2.072.065 rs
En el capital de la Empresa de Correos Marítimos . . . . .	1.532.856 rs
En los muebles y enseres de las oficinas del Banco . . . . .	19.904 rs
En la corbeta Unión, Correonº 1 . . . . .	553.493 rs
En el Correo nº 3 . . . . .	190.000 rs
En la primera cuarta parte de las cuatro corbetas en construcción . . . . .	925.544 rs
En 300 acciones de la Compañía Española General de Comercio . .	216.000 rs
En efectivo y documentos cobrables en poder de varios consignatarios de Ultramar y de la Península . . . . .	499.504 rs
En efectivo, en Caja de este Banco . . . . .	2.519.411 rs
En los cargamentos de los buques número 1 y 4 . . . . .	63.766 rs
Suma . . . . .	<u>32.553.912 rs</u>

Se deducen

Por efectos a pagar . . . . .	1.080.044 rs
Por diferencia pendiente de aplicación por pagos de la tesorería de Cádiz . . . . .	12.125 rs
Por comisiones y gastos acreditados a varios consignatarios . . . . .	143.120 rs
Por dividendo de 19 de julio que han de cobrar todavía varios accionistas . . . . .	54.800 rs
<hr/>	
Suma . . . . .	1.290.089 rs

Utilidades líquidas, en rs. de vellón 31.263.822

Fuente: "Balance del Banco Español de Ultramar",  
en la Memoria de la Junta General de Accionistas,  
celebrada el 27 de diciembre de 1847.

La fusión de sociedades resultó aprobada en la Junta General de accionistas, quedando constituida la sociedad anónima del Banco de Fomento y Ultramar. Un extracto del Balance de dicha empresa, fechado en diciembre de 1850, nos permite conocer que el capital efectivo de dicha sociedad ascendía a 140.000,000 rs de vellón <sup>88</sup>.

---

<sup>88</sup>El activo estaba formado, entre otras cosas, por dinero en efectivo depositado en el Banco Español de San Fernando, anticipaciones realizadas a los labradores, en Provincias, acciones de una serie de sociedades relacionadas con el sector comercial y bancario, obligaciones y certificaciones relacionadas con la construcción de caminos, cantidades relacionadas con el negocio de azogues, una serie de fincas tomadas como garantía de diferentes préstamos, todo ello por un total de 193.422,250 rs, de los cuales 1.578,314 rs. correspondían al saldo a favor del Banco de la cuenta corriente al interés del 6 % por anticipos realizados por la casa consignataria de La Habana. En cuanto al pasivo,  
(continúa...)

A pesar de ello, la Administración nombrada por la Junta General de Accionistas del 21 de abril de 1850 <sup>89</sup>, tomó la decisión de conseguir la liquidación de los negocios pendientes, sin que ello supusiera perjuicio alguno para el Banco, con vistas a acelerar la liquidación de la Compañía, de acuerdo con los deseos expresados por los accionistas en la Junta General.

El principal obstáculo con el que se encontraban los intentos de liquidación era la rescisión de los contratos celebrados con el Gobierno para la construcción de algunos caminos en la Península, construcción que había sido cedida por el Banco a distintos particulares; a pesar de las negociaciones emprendidas, la Empresa fue finalmente condenada a la pérdida de las fianzas entregadas, en obligaciones de un empréstito de 200 millones de reales, lo que le hubiera supuesto un quebranto de 2.960,000 rs. Los administradores del Banco consiguieron llegar a un acuerdo con el Gobierno, por el que este les devolvía las finanzas retenidas, pero sólo a medida que se fueran aprobando las liquidaciones definitivas de las obras ejecutadas.

Además, quedaban pendientes el asunto del contrato de azogues, la rescisión del empréstito de 200 millones de reales, cobro de los créditos

---

<sup>88</sup>(...continuación)

lo formaban saldos a favor de diversos participantes en las obras de construcción de caminos, así como de diferentes corresponsales y consignatarios, dividendos de las sociedades integrantes y otros asuntos, hasta un total de 42.104,889 rs., con lo que el capital líquido de la Empresa era de 151.317,361 rs.

<sup>89</sup>De esta Administración formaban parte D. Fermín de Lasala, D. Manuel Pérez de Seoane, D. Joaquín de Mazpule, D. Ramón Pellico, D. Carlos Jiménez y D. Juan Manuel Manzanedo, D. Ramón de Guardamino...

pendientes por pagarés vencidos a la orden del Banco, o la venta de estos en subasta pública, liquidación de créditos procedentes de anticipos hechos a labradores por la Compañía "La Probidad", así como otros asuntos que afectaban a los negocios metropolitanos del establecimiento. En cuanto al servicio de Correos y transportes marítimos , en la que el Banco tenía por copartícipe a la casa de comercio de "Arrieta, Villota y Cía", de La Habana, el 14 de junio de 1850 tuvo lugar una conferencia, para la cual se desplazaron a Madrid D. Ramón Villota y D. Lorenzo de Arrieta, conviniéndose las bases para la rescisión del contrato. Entretanto, el Gobierno, que había realizado ya varios intentos de establecimiento de una línea de vapores desde Cádiz a La Habana, compró en Gran Bretaña los vapores Caledonia e Hibernia, que comenzaron a cubrir el servicio en octubre de 1850, hecho que fue protestado por el Banco, de acuerdo con la Real Orden de 18 de febrero de 1847, en la que se basaba el contrato existente.

#### **4.3.4 La iniciativa del Gobierno metropolitano y el Banco Español de La Habana**

La necesidad básica de la economía cubana, la creación de un banco que prestara a los propietarios agrícolas, continuaba sin estar cubierta a principios de la década de 1850; en esa época, el mismo Gobernador, Gutiérrez de la Concha, manifestaba su interés en la creación de un banco formado con la garantía de capitales considerables, que prestara apoyo a sectores de la economía cubana que fueran más allá de lo meramente comercial.

La creación del Banco Español de La Habana fue autorizada por una Real Orden de 6 de febrero de 1855, como una sociedad anónima, con un capital inicial de 3 millones de pesos fuertes, representado por 6.000 acciones de 500 pesos cada una, pudiendo aumentarse dicho capital de acuerdo con lo establecido posteriormente por el Gobierno, y una vez obtenida la preceptiva aprobación real. La autorización se dio por un período de 25 años, prorrogables previa petición de la Junta general de accionistas. Al nuevo banco se le concedía la facultad exclusiva de emitir billetes pagaderos a la vista y al portador, por un valor correspondiente a la mitad de su capital, en billetes de un valor mínimo de 50 y máximo de 1000 pesos <sup>90</sup>; el Banco estaría dedicado además, a las operaciones de giro, descuento de letras de cambio y pagarés a la orden, cuentas corrientes <sup>91</sup> y mantenimiento de depósitos; los préstamos estaban previstos, con la garantía del depósito de géneros comerciales, frutos del país <sup>92</sup>, metales preciosos, acciones de empresas u otros documentos cuya realización fuera fácil, a un interés que no excedería el 8%, con plazos que no debían ser superiores a los 90 días, prorrogables a otros 90. También estaba prevista la admisión de depósitos, tanto en moneda, como

---

<sup>90</sup>Existieron dos tipos de billetes: los "talones al portador", para pagos a personas indeterminadas, y los "mandatos de transferencia", que se expedían a favor de aquellas personas que tuviesen cuenta corriente con el Establecimiento.

<sup>91</sup>Formadas por billetes de banco, moneda de oro y plata y documentos de giro realizables en La Habana a un plazo que no excediese los quince días. Estas cuentas no debían ser menores de 300 pesos, al menos en la primera imposición.

<sup>92</sup>El Reglamento del Banco señalaba que "los frutos y efectos del comercio que se den en garantía de préstamo, nunca podrán ser admitidos por un valor que exceda de las 4/5 partes del precio corriente que tuvieren en el mercado. El Banco podrá disponer la venta de estos efectos, y sin necesidad de ningún aviso o citación al interesado, al siguiente día del vencimiento del pagaré u obligación que no haya sido satisfecha (Estatutos y reglamento del Banco español de La Habana, art. 84, La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General por S.M., 1856).

en barra de oro o plata, así como la gestión de cuentas corrientes personales, que incluía la realización de pagos y cobros, pero que no aceptaba la posibilidad de hacerse cargo de los posibles descubiertos. Para hacer frente a todas estas responsabilidades, el Banco se dividiría, desde un punto de vista organizativo, en dos departamentos: uno dedicado a descuentos, préstamos y giros y el otro a las labores derivadas de su facultad emisora.

La formación del capital inicial del Banco Español de La Habana constituye una interesante fuente para el estudio de los ambientes financieros habaneros de la época; en principio, se preveía que quedase constituido a base de suscripciones voluntarias, procedentes del mayor número de personas posible, en atención a que "el Banco nazca completamente libre de todo compromiso con cualesquiera otros establecimientos de crédito o sociedades existentes en esa capital..." <sup>93</sup>. Se trata de una iniciativa nacida en la metrópoli, que tuvo una escasa resonancia inicial en los ambientes económicos habaneros, probablemente, entre otras cosas, por los cortos plazos a los que ofrecían sus capitales, que hacían pensar a los habaneros en anteriores experiencias bancarias, rentables unidamente para el Gobierno y para los sectores distribuidores de la Isla. Quizá por ello, se admitió desde un principio la posibilidad de que los extranjeros, tan numerosos en los medios comerciales de la plaza habanera, pudieran llegar a ser accionistas de Banco, aunque excluyéndoles de las tareas de administración y gobierno del

---

<sup>93</sup>F. Erenchum, Anales de 1856, 1858, "Banco".



establecimiento <sup>94</sup>.

El Banco Español de La Habana se planteó, desde un primer momento, y al menos en teoría, como un negocio, que tenía que rendir beneficios a sus accionistas, muy por encima del bien que su funcionamiento pudiera ocasionar al conjunto de la sociedad, una característica que lo diferencia de todos aquellos establecimientos analizados en el apartado anterior. De hecho, sus Estatutos incluyen un artículo referente a los beneficios y a su distribución <sup>95</sup>.

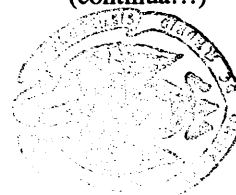
Como consecuencia de ello, el Capitán General tuvo que emprender una verdadera campaña de relaciones públicas, con el objeto de dar a conocer la idea, para lo cual convocó una junta de capitalistas y casas de comercio y banca. El resultado fue que la emisión de acciones quedó rápidamente cubierta, con lo cual quedó constituido el 25 % del capital previsto, mientras que el resto, hasta el 100 %, quedaba aplazado a un año vista <sup>96</sup>.

---

<sup>94</sup>Estatutos y reglamento del Banco Español de La Habana, art. 16, La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General por S.M., 1856.

<sup>95</sup>El artículo dice, concretamente, que si las ganancias líquidas no excediesen un 8 % sobre el capital efectivo, se repartirían íntegramente; si los beneficios líquidos del Banco no cubriesen la proporción del 8 % anual, la diferencia se cubriría recurriendo al fondo de reserva (Estatutos y reglamento del Banco Español de La Habana, art. 60, La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General, 1856).

<sup>96</sup>Las condiciones para el pago en efectivo del valor nominal de las acciones, por parte de los socios fundadores, señalaban la necesidad de respetar el orden siguiente: un 25 % al contado, y el resto en entregas de un 12 1/2 % a los dos, cuatro, seis, ocho diez y doce meses de la constitución de la sociedad; estos pagos se acreditarían con unos recibos provisionales que serían canjeados, (continúa...)



# **PRINCIPALES ACCIONISTAS EN LA CONSTITUCION DEL BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA**

ACCIONISTAS	Nº DE ACCIONES
D.A. Rodríguez(*)	160
R. Rodríguez Torices(*)	150
D. de Aldama	100
José Luis Alfonso	100
Salvador Samá(*)	100
Antonio Sicuret(*)	100
Ramón Herrera(*)	100
Gabriel López	60
José Samá Mata(*)	60
M.J. Santa Cruz Oviedo	50
Francisco Polo	50
Gonzalo Alfonso(*)	50
Sobrinos de Joaquín Gómez(*)	50
Herrera, Baldo y Cía(*)	50
Fontanills y Llanuza(*)	50
Francisco Céspedes	40
José Baró(*)	40
Eustaquio Zerdegui	40
Julián de Zulueta(*)	40
José R. de Angueira	30
Miguel de Aldama	25

(\*) - comerciante

Fuente: A.H.N., Madrid, Ultramar,  
Fomento, legajo 22.

---

\*(...continuación)  
posteriormente, por la cédulas o títulos de propiedad, que sólo se expedirían una vez que se hubiera ingresado en la Caja social la totalidad del capital (Estatutos y reglamento del Banco Español de La Habana, art. 2º, La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General por S.M., 1856). La suscripción de acciones quedó cerrada el 5 de octubre de 1855 (Gaceta de La Habana, 6 de octubre de 1855).

La dirección del Banco fue encomendada a D. Francisco de Goyri Beazcoechea <sup>97</sup>, y el primer consejo de dirección estuvo formado por Juan Fesser, Nicolás Martínez de Valdivieso, José Eustaquio Moré, José A. Aizpurúa, Rafael Toca, Francisco Alvarez, Agustín del Pozo, marqués de Duquesne, Ramón San Pelayo, Gabriel López Martínez, Ramón Herrera y Salvador Samá, y los suplentes eran Luciano G. Barbón, Francisco Aguirre, José Solano Alvear, Martín Riera, Antonio de la Puente y Miguel de Aldama <sup>98</sup>. Hacendados y grandes comerciantes se mezclaban, pues, en la Junta Directiva, con un claro predominio de los segundos sobre los primeros; la mezcla de influencias que gravitó sobre la creación de este establecimiento, no queda puesta totalmente de manifiesto sin un análisis algo más detallado de la figura de Francisco de Goyri. Español de origen, y relacionado desde su juventud con los negocios comerciales, su promoción a la dirección del nuevo Banco constituyó una decisión de las autoridades metropolitanas, que lo convirtieron en su cabeza de puente en La Habana, con el claro objetivo de estrechar su control sobre las actividades del establecimiento. Su labor,

---

<sup>97</sup>El artículo 28 de los Estatutos del Banco decía que "El Director, que ha de ser precisamente comerciante, y de los de mayor crédito, establecido en La Habana...", la razón para esta cláusula se encuentra en el artículo 14 del Reglamento, donde se dice que "Adquirirá (el Director) todos los conocimientos que pueda acerca del estado de las casas de comercio de La Habana, de la Isla y del extranjero, para poder fijar, de acuerdo con el Consejo de dirección, el crédito que a las primeras haya de acordarse en los descuentos..." (Estatutos y reglamento..., La Habana, 1856). Una de su funciones era la de autorizar los contratos que hubieran de celebrarse a nombre del Banco, por lo que resultaba de enorme interés para el Gobierno metropolitano el colocar en dicha plaza a un hombre de su confianza, como lo era Goiry.

<sup>98</sup>Diario de la Marina, del 6 de octubre de 1855. Para ser consejero era necesario estar domiciliado en La Habana, ser natural, o estar naturalizado español, mayor de 25 años y poseer al menos diez acciones del Banco. Además, al menos seis de los doce consejeros habían de ser comerciantes (Estatutos y reglamento..., arts. 41 y 44, La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General por S.M., 1856).

en este sentido, continuaría durante largos años, participando de forma significativa en asuntos como las negociaciones de las libranzas sobre las Cajas de Ultramar <sup>99</sup>, lo cual no le impidió dedicarse con ahinco, a lo largo de toda su vida, a sus propios asuntos particulares, que le convirtieron en un hombre de considerable riqueza dentro de los ambientes financieros habaneros.

El funcionamiento del Banco, caracterizado por una prudencia casi timorata en las decisiones, adoleció de falta de iniciativa innovadora, en parte debido a lo reducido de su capital y de su emisión de billetes, que no fueron capaces de generar un incremento en la actividad de la plaza habanera <sup>100</sup>. Las restricciones a su funcionamiento fueron la causa de que, frente a los elevados rendimientos de las acciones de la Caja de Ahorros, las del Banco Español rindiesen un interés muy escaso. En opinión de D. Cipriano del Mazo, la razón de que el público siguiera depositando en él sus caudales hay que buscarla en la seguridad que ofrecía el establecimiento frente al peligro de quiebra <sup>101</sup>.

---

<sup>99</sup>A.B.E., Madrid, legajo 571.

<sup>100</sup>A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 69. Esta apreciación fue realizada por D. Cipriano del Mazo, llegado a La Habana para inspeccionar el estado de las sociedades anónimas existentes en la Isla

<sup>101</sup>Ibidem.

**LISTA DE SUSCRIPTORES Y CANTIDADES  
QUE SE ACUDIO A GARANTIR LOS COMPROMISOS  
DEL BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA EN  
LA ISLA DE CUBA (en pesos fuertes)**

Gonzalo Alfonso(*)	100.000
Conde de O'Reilly	50.000
Mitjans y Cía(*)	400.000
Bartolomé Mitjans(*)	200.000
Conde de Fernandina(*)	200.000
Conde de Santovenia	100.000
Noriega, Olmo y Cía(*)	500.000
Nicolás Martínez Valdivieso(*)	200.000
Jacinto Larrinaga(*)	100.000
Luciano García Barbón(*)	50.000
Juan de Dios González Larrinaga(*)	100.000
Gabriel López Martínez	100.000
A. Bossier y Cía(*)	25.000
Pío Coll(*)	100.000
Ramón Suárez Inclán(*)	100.000
Rafael de Toca(*)	17.000
Rafael Rodríguez Torices(*)	200.000
Scharfemberg, Tolmé y Cía(*)	50.000
Balbiani y Cía(*)	30.000
Jiménez e Ibañez(*)	200.000
Francisco de Carricarte	10.000
José María Morales y Sotolongo(*)	500.000
Rottmann y Finke(*)	25.000
Joaquín Muñoz Izaguirre	100.000
Lorenzo Pedro(*)	200.000
Miguel de Embil(*)	100.000
Sthamer y Cía(*)	100.000
Domingo de Aldama	100.000
Miguel de Aldama	100.000
Pedroso y Cía(*)	400.000
Torices, Puente y Cía(*)	100.000
Cuesta y Cía(*)	50.000
Conde de Villanueva	50.000
Anguera y Martínez(*)	50.000
Florentino Romero	50.000
José de Pedroso(*)	40.000
Larrábide y Cía(*)	25.000
J.R. de Bustamante(*)	60.000
San Pelayo, Pardo y Cía(*)	200.000
Conde de Cañongo(*)	50.000
Domingo D. Pérez	6.200

Manuel C. Carvajal	50.000
Samá y Cía(*)	100.000
Escauriza y Serpa(*)	50.000
Manuel Calvo	25.000
Antonio de la Torriente(*)	25.000
Miguel de Matienzo y Pedroso	10.000
Conde de San Fernando	10.000
Marqués de Campo Florido	10.000
Adot, Spalding y Cía(*)	17.000
Santiago C. Barbham y Cía(*)	50.000
Pedro Rafael Armenteros(*)	25.000
Justino Campbell(*)	20.000
Manuel de Armas	50.000
Francisco Céspedes	100.000
J. Mazorra y Cía(*)	10.000
Moré, Ajuría y Cía(*)	50.000
Miguel Antonio Herrera y Cía(*)	50.000
Eusebio Zubizarreta	25.000
Antonio Augusto Villa	50.000
Fontenills y Llanusa(*)	50.000
José E. Moré(*)	50.000
Francisco Maravillas	10.000
Queipo, Vidal y Cía(*)	20.000
Joaquín Martínez	10.000
Guillermo González	25.000
Salvador Samá(*)	200.000
Juan Conill(*)	50.000
Antonio Ferrán(*)	50.000
Manuel Martínez Rico	50.000
Bermudes y Cía.	100.000
J. Dorege(*)	100.000
José de la Portilla(*)	50.000
Fesser y Cía(*)	100.000
Joaquín Justiniani	25.000
Gabriel de Osma	30.000

Total	6.875.200
-------	-----------

(\*)comerciante

Fuente: Biblioteca Nacional, Madrid,  
manuscrito 20 284 (2).

Las cantidades anteriores se garantizaron sobre fincas urbanas y rurales, crédito de firmas comerciales, ó hipotecas sobre cabezas de ganado, dependiendo de la situación exacta de la fortuna de los garantes.

Tras su intervención en la crisis de 1857 <sup>102</sup>, el Banco se impuso una política restrictiva, que contribuyó a la creación de un ambiente de desconfianza en la plaza, a consecuencia del cual se incrementó la huida de capitales, principalmente hacía los centros financieros europeos, aprovechando la subida de los cambios <sup>103</sup>. Mientras, el Banco Español continuaba con su política de préstamos a la Real Hacienda, en un momento en el que el Gobierno era ya incapaz de pagar sus deudas <sup>104</sup>; con ello, el peligro para el Banco resultaba importante, ya que le hubiera resultado imposible hacer frente a su compromiso de conversión de billetes en moneda, de haberlo requerido las circunstancias <sup>105</sup>.

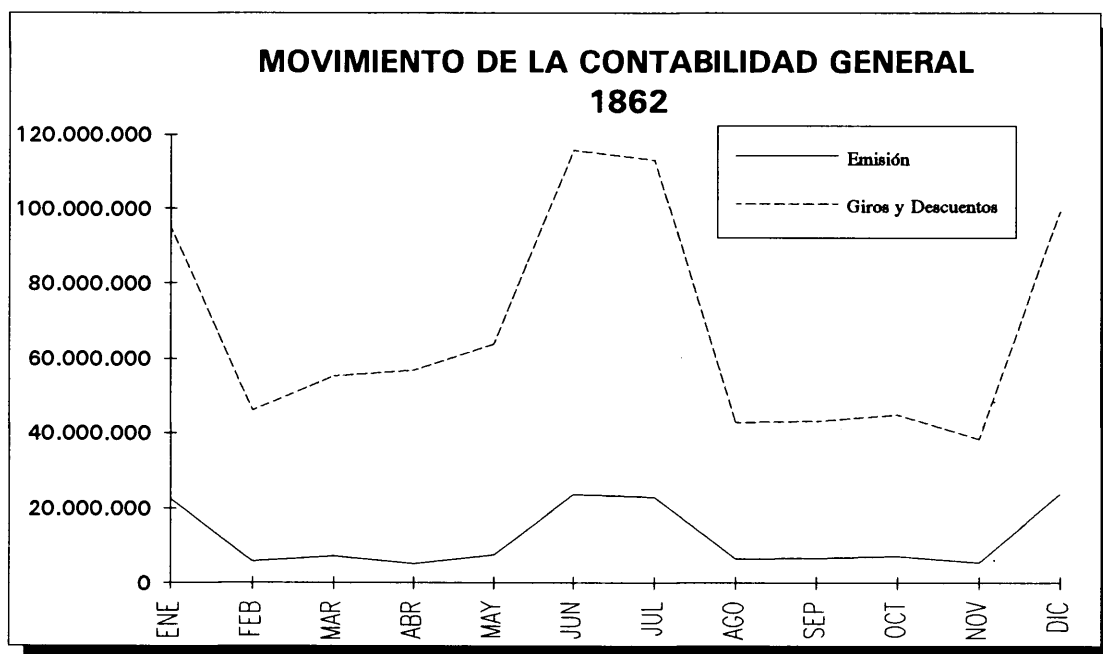
---

<sup>102</sup>La intervención se centró en las facilidades concedidas por el Banco a diferentes bancos y casas de comercio para descontar su cartera, en momentos en los que se estaba produciendo una importante salida de capitales de la Isla, ya que su exportación resultaba, con diferencia, la manera más rentable de invertirlos (A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 69).

<sup>103</sup>Parte de estos capitales fueron trasladados a la metrópoli, por familias como los Güell, los López o los Espalza (N. Sánchez Albornoz, Jalones en la modernización de España, 1975, págs. 56-57).

<sup>104</sup>El Banco respaldó con sus fondos a las Cajas Reales de Cuba, que se veían en la necesidad de responder a las peticiones de capital para financiar las expediciones militares de Santo Domingo y México; estos asuntos supusieron la emisión de bonos por valor de 460 millones de reales, de los que un 14'6 % fue destinado a la expedición dominicana y un 85'4 % a la mexicana; en 1861, el Banco y no fue capaz de reembolsar los primeros bonos, con lo que se vio obligado a establecer su renovación forzosa.

<sup>105</sup>La crisis se produjo, en 1867, en el momento en que el Banco de Comercio, el Industrial y el de San José, presentaron suspensión de pagos, con lo que se produjo el pánico, y los tenedores de billetes acudieron al Banco Español para convertir el papel en moneda (A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 69).



Fuente: Balance de las operaciones del Banco Español de La Habana, correspondiente al año 1862.

Por el contrario, el Banco Español no contribuyó a la mejora de las condiciones del crédito para los propietarios agrícolas; sus préstamos dieron origen a un negocio que llegó a abarcar a muchos de los bancos creados en la Isla, y que consistía en pedir préstamos al Banco, que los concedía a un 8%, prestándose a continuación el mismo capital a propietarios agrícolas que lo necesitaban, con un interés de un 18%, con lo cual la ganancia era de un 10% para el intermediario <sup>106</sup>.

<sup>106</sup> Además, la escasez de numerario se vio reflejada en una elevación de los cambios (R. Pasarón y Lastra, La isla de Cuba considerada económicamente, Madrid, 1858, págs. 31-32).



(Cuadro 1862)

Fuente: Balance de las operaciones del Banco Español  
de La Habana, correspondiente al año 1862.

Por el contrario, el Banco Español no contribuyó a la mejora de las condiciones del crédito para los propietarios agrícolas; sus préstamos dieron origen a un negocio que llegó a abarcar a muchos de los bancos creados en la Isla, y que consistía en pedir préstamos al Banco, que los concedía a un 8%, prestándose a continuación el mismo capital a propietarios agrícolas que lo necesitaban, con un interés de un 18%, con lo cual la ganancia era de un 10% para el intermediario <sup>106</sup>.

---

<sup>106</sup>Además, la escasez de numerario se vio reflejada en una elevación de los cambios (R. Pasarón y Lastra, La isla de Cuba considerada económicamente, Madrid, 1858, págs. 31-32).

**NOMINA DE LOS ACCIONISTAS DEL  
BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA QUE  
POSEIAN MAS DE 10 ACCIONES EN MARZO DE 1862**

Juan Alvarez Baldonado	128
José Antunes L. Lemus	125
Alejandro Alves Ferreira	70
Eugenio Alvarez	63
Domingo Aldama	59
Rafael Arbiol	50
Miguel Aldama	41
Mariano Arrufat	24
José Antonio Aizpúrua	24
Marcelo de Azcárraga	21
Jorge de Ajuria	20
Joaquín Arquedas Español	20
Juan Bautista Alcázar	20
Guillermo Ahrens	19
Juan S. Aguirre	18
Julián Alfonso y Madan	18
Ramón Alvarez del Valle	17
M <sup>a</sup> Dolores Aldama de Alfonso	16
Manuel E. Avila	16
Francisco Alvá	15
Manuel Arizmendi	13
Antonio Alvarez	13
Leonardo Ameijanda	13
Inés Adot de Goyri	10
Alfonso Alvarez de la Campa	10
José Miguel Aizpúrua	10
Félix Acosta	10
Juan Alvá	10
Gabriel Alemany	10
José de Benjumeda	75
Bossier y C <sup>a</sup>	71
Manuel de Bulnes	60
José Baró	40
José Barnet y Vinageras	30
M <sup>a</sup> Teresa Barnet de Pujolá	27
Juan Bell	22
Juan Manuel Bustamante	18
Tomás Bargés	18
Bustamante, Romero y Cía	15
G. Balbiani	15
Victor de la Bodega	13
Vicente Blanco	12
Pedro F. Bernal	10
José Bruzón	10

José Baró y Gibert	10
Ernesto Balbiani	10
Vicente Bustamante y Castañeda	10
Gertrudis Bernaldo de Quirós	10
Juan de Castro y Fontela	44
Francisco Céspedes	40
Francisco de la Cerra	32
José de Cabarga	29
José de las Casas	24
Manuel Calvo	20
Conde de Fernandina	20
Compañía de Almacenes de San José	20
Antonio Casal y Fontán	20
Juan Clavo y Suárez	19
Francisco Caraza	18
Pedro Cabañas	16
José Chinchilla y Montes	13
José Carro-Manuel	13
M <sup>a</sup> de Regla Casas de Pereira	12
Compañía de Almacenes de Regla y	
Banco del Comercio	12
Juan Conill	10
José Criado	10
José Cano Pardo	10
Ramón Casas	10
Santiago Choca	10
José de la Cova	10
Francisco Díaz	30
Narciso Deulofeu	28
Antonio Desvernine	20
Díaz y Valdés	20
David Duncan y Cía	12
Pablo Durand	11
Juan Bautista Durall	11
Mariano Díaz y Castillo	10
Ana Díaz Berrío	10
Pedro Echevarría	41
Josefa Embil	14
Juan Estrada	12
Pedro Esteban	10
José Fraschieris	87
Antonio Ferrán	50
José Ferret y Martí	45
Antoni J. Fernández	30
Félix Ferrer y Mora	25
Santiago Feno	24
Manuel Fernández García	20
Josefa Fernández de Silva	20
José Fernández Crespo	20
Juan Fernández Flores	16
Francisco Fernalls	13
Rufino Fernández	10
José Miguel Fernández	10
Francisco Fernández López	10
Francisco de Goyri y Beazcoechea	130

Anselmo Gonzáles del Valle	122
Luciano García Barbón	73
Agustín Gutierrez	70
Fructuoso García Muñoz	51
José Gumucio	39
José Luis Gutierrez	34
Manuel González Carbajal	30
Fernando González del Valle	28
Ezequiel García de la Fontana	20
José Galvez Alvarez	16
Dionisio Gómez	16
Luis Gorostidi	14
Juan García Solá	14
Jaime García Solá	13
Joaquín Gusiñer	12
Lorenzo González Ruiloba	12
Domingo González	12
Eduardo Gibson	12
José Guinart	10
Gerónimo Garín	10
Guillermo González	10
Francisco Gispert	10
Clemente Guinart	10
José Gutierrez Pacheco	10
Miguel Antonio Herrera	157
Juan J. Herrera	40
Antonia Herrera de Domínguez	22
Pablo de Herrera	14
Ramón S. Inclán	106
José Iugarriza y Vergara	50
Inclán, Eschauzier y C <sup>a</sup>	26
Fernando Illas	20
Julián Inclán	20
Francisco Iturrios	12
Julián Incera	10
José Jurdán	22
Tomás Juara Soler	20
Ventura López Coterilla	32
José López Robert	30
Sebastián I. de Lasa	21
Antonio de Landa	14
Alejo H. Lanier	12
José de Linares	10
Gabriel López Martínez	10
Sr. Mitjans y Coll	89
Marqués de La Habana	70
Marzán, Rodríguez y Cía	61
José E. Moré	53
Antonia Madan	50
José Mier	50
Luis Mestre y Roig	30
Francisco Martí y Torrens	22
Antonio Montenegro	20
Antonio Mantilla	19
Manuel R. Maribona	18

Luis de Massa	18
Manuel Marzán	18
Marqués de Duquesne	17
Nicolás Menéndez	16
Juan Martínez Valdivieso	14
José Mendive	13
José Malberty	12
Luis Marquier	12
M <sup>a</sup> de la Concepción Márquez	10
Blas José de Muro	10
Rafael J. Mas	10
Maribona y Hno.	10
Cayetano Martín Nieto	29
Rafael Navarro	21
Cayetano Ortiz	27
Marcelo Obregón	12
Bartolomé Plazaola	75
Juan Pedro	50
Mercedes de la Puente de Tuero	35
Miguel de la Puente	30
Manuel Portillo y Portillo	20
Luis Pedroso	20
Manuel Prendes Hévía	20
Emilio Pelm	17
Domingo R. Pérez	14
Macario A. Pastor	13
Luis Parés	11
José Miguel Pujadas	11
Leonor Petit	10
Guillermo Picart	10
José Pérez Castañeda	10
Valentín Pardo Betancourt	10
Blas Pedroso	10
Gerónimo Roig de la Parra	90
Antonio Rodríguez Vieira	50
Francisco Rubio Velázquez de Velasco	40
Martín Riera	30
Jacobo Ramírez de Villa-Urrutia	25
Eusebio Romero	20
Rafael M. Ruiz	18
Juan Rexach	18
Antonio Rosales y Liberal	15
Carlos Roca	12
Pedro Ros	12
José M <sup>a</sup> Roldán	10
Félix Rubio	10
Pablo Rodríguez Bello	10
Antonio G. Rebollo	10
Magín Recaseus	10
Familia Retortillo	10
Raspall, Clará y C <sup>a</sup>	10
Bernardo C. Rodríguez	10
Josefa Santa Cruz de Oviedo	50
Salvador Samá	48
Carlos Schink	40

Justo Sandoval	30
Berta Scharre de Levy	27
Regino P. de Sala	26
Miguel Sopena López	22
Miguel Suris y Reig	20
Antonio de Soto	20
Antonio Suárez Corona	16
Vicente M <sup>a</sup> Sarría	12
Domingo Sterling Heredia	10
Luisa Setmeneat	10
José Sarachaga	10
Salvador Soler y Casañas	10
Rafael J. Saenz y González	10
Miguel Tuero	30
Juan de las Traviesas	29
Ramón Tojo	24
Ramón de Tejada	20
Juan Vicente Tato	20
Rafael de Toca	10
Claudio Ugarte	26
Claudio Unamuno	15
Antonio Urbizu	10
Celedonio Val	34
Gerónimo Val	32
Vignier, Robertson y C <sup>a</sup>	28
Manuel de Val	26
Manuel Vandrell	25
Gaspar Villate	20
Celestino Valdés Hévía	20
Wenceslao Villa-Urrutia	17
Luis Vignier	16
José R. Vizcaino	12
Francisco Val	11
Joaquín Vigil de Quiñones	11
Bernardo Valdés López	10
Isabel Zuaznabar	100
Santiago Zuaznabar	80
Benito Zuaznabar	29
Prudencio Zuaznabar	25

Fuente: A.H.N., Ultramar, Fomento, legajo 22.

En 1862, el Director del Consejo de Dirección era Francisco de Goicoechea, los subdirectores, Martín Riera y Miguel de la Puente, y los vocales Ramón S. Inclán, Salvador Samá, Juan Martínez Valdivieso,

Cayetano Ortiz, Miguel Antonio Herrera, Tomás Juara Soler, Luciano García Barbón, José de Cabarga, José Franchieris, José E. Moré, Manuel de Bulnes y Fernando Blanco <sup>107</sup>.

#### **4.3.5 Los bancos dedicados al sector industrial; El Crédito Industrial y el Banco Industrial**

Fundado en 1856 por iniciativa de Fernando Illas, el Crédito Industrial tenía un capital inicial de 600.000 pesos, en acciones de 500 pesos, y estaba autorizado para descontar, prestar, con la garantía de cosechas y acciones, y recibir depósitos.

El Banco Industrial, por su parte, tenía un capital de 1.600.000 pesos, dividido en 3.200 acciones de 500 pesos cada una, y su objeto era el descuento de letras de cambio, libranzas y pagarés, la realización de préstamos, apertura de cuentas corrientes..., así como algunos tipos de seguros contra riesgos marítimos y de incendios.

#### **4.3.6 El Crédito Territorial Cubano**

Esta institución creada como una sociedad anónima en medio del ambiente de crisis que reinaba en Cuba en 1857, fue promovida desde la propia Isla, por un grupo de propietarios del que formaban parte D. Domingo de Aldama y D. Gonzalo Alfonso, con el nombre de "Sociedad

---

107

General del Crédito Territorial Cubano" <sup>108</sup>; la Sociedad se consolidó, a partir de un capital inicial de 2.100.000 pesos, dividido en acciones de 1.000 pesos, que se vio incrementado hasta los 4 millones de pesos que constituían su capital social, previsto en el artículo 5º de los Estatutos.

El objeto declarado de esta Empresa era el desarrollo del crédito real y agrícola en la isla de Cuba "redimiendo la propiedad raíz de los gravámenes perpetuos que con diversos nombres reconoce; poniendo en circulación los capitales amortizados por esta causa, y los que representen el valor efectivo de la misma propiedad; facilitando la adquisición de esta, y proporcionando los medios que puedan contribuir a la explotación del terreno y al fomento de la Agricultura, única base de la riqueza del país." <sup>109</sup> El domicilio de la empresa estaba en La Habana, y se preveía una duración posible para la Sociedad, de 100 años.

La administración de la sociedad estaba a cargo de un Director, un Presidente, un Vice-Presidente, ocho consiliarios vocales y un consiliario abogado consultor, que integrarían el Consejo de Dirección de la Sociedad; los Estatutos especificaban que, de los diez miembros de dicho

---

<sup>108</sup>La escritura se otorgó el 18 de mayo de 1857.

<sup>109</sup>La Sociedad se dedicaría a la negociación de los censos que reconocía la propiedad raíz, para proponer su redención por medio de la desamortización gradual, la admisión de pensiones de los dueños de tierras gravadas, con el objeto de constituir un capital que les permitiera redimir los gravámenes, préstamos con hipoteca, adelantos sobre el valor de cosechas de frutos del país, préstamos a los propietarios para el mantenimiento de la producción. Otros objetivos extendían aún más el campo de sus negocios, con la posibilidad de financiar, e incluso fomentar las empresas dedicadas a la tráfida de inmigrantes, fundación de poblaciones, realización de obras públicas, es decir, empresas que sólo indirectamente estaban relacionadas con el fomento de la agricultura. (Estatutos y Reglamento de la Sociedad General del Crédito Territorial Cubano, art. 1º, La Habana, Imp. del Tiempo, 1857).



Consejo, al menos cinco tenían que ser propietarios <sup>110</sup>.

A pesar de ello, la Empresa no tuvo capacidad real suficiente como para representar la solución del problema del crédito para la agricultura, que continuaría siendo una constante en la vida de la Isla, como lo demuestra el hecho de que, en una fecha tan tardía como 1884, todavía apareciesen publicaciones como la del abogado Joaquín de Freixas y Pascual, Del Crédito Territorial y su inmediata organización en la isla de Cuba <sup>111</sup>. La primera razón de este fracaso fue la escasez del capital realizado, que era de 2 millones de pesos, cantidad claramente insuficiente para las necesidades existentes; para remediar esta situación, los administradores de la entidad recurrieron al empleo del capital ya realizado, en una serie de operaciones que les permitiesen su acrecentamiento, aunque extendiendo su acción en este sentido al duplo e incluso al triplo del capital realizado, llegando con ello a figurar en su pasivo la cifra de seis millones de pesos. A esto se añadían la inclinación de los cubanos a los negocios entre particulares, con un vencimiento corto, la deficiente legislación existente en materia hipotecaria, así como la lentitud en la tramitación de acciones que tuvieran como base los bienes raíces. Ni aún la locura inversora que sacudió la Isla en las fechas de su fundación fue capaz de imprimir un impulso suficiente a la Sociedad, cuánto menos lo sería la etapa de crisis de principios de la década de los 60.

---

<sup>110</sup>Estatutos y Reglamento de la Sociedad General del Crédito Territorial Cubano, art. 24, La Habana, Imp. del Tiempo, 1857.

<sup>111</sup>Joaquín Freixas y Pascual, Del crédito territorial y su inmediata organización en la isla de Cuba, La Habana, Litografía e imp. "La habanera", 1884.

En 1864, su activo estaba cifrado en 6.729.973 pesos, de los cuales un 17% derivaban de créditos de refacción y un 29% de hipotecas <sup>112</sup>.

#### **4.3.7 Las compañías de seguros marítimos y el crédito**

La Compañía de Seguros Marítimos "La Especulación", y aunque en principio estuviera dedicada a los seguros del transporte marítimo, contó también entre sus fines el empleo de sus fondos en el descuento de letras y pagarés, siempre por términos inferiores a los ocho meses y requiriendo el aval de dos fiadores.

Esta sociedad quedó establecida en La Habana, en marzo de 1835, por un período de cuatro años, y contando con un capital de 600.000 pesos, dividido en acciones de 5.000 pesos cada una <sup>113</sup>. Su director era Juan de Alles.

Igual que "La Especulación", la Compañía de Seguros Marítimos de La Habana tuvo también una amplia relación con el negocio del crédito. El Reglamento de la nueva compañía, que empezó a actuar en 1844, menciona entre sus objetivos el descuento de letras y pagarés a la orden, la admisión de depósitos de diversos tipos, así como la concesión de préstamos, siempre con la garantía de acciones de la propia Compañía o

---

<sup>112</sup>J. de la Pezuela, Diccionario..., vol. II, pág. 334.

<sup>113</sup>Reglamento de la Compañía de Seguros Marítimos titulada "Especulación", establecida en La Habana, La Habana, Imp. de D. José María Palmer, 1835.

de pagarés <sup>114</sup>. La duración de la sociedad fue prorrogada en 1857, por otros cincuenta años, quedando el capital fijado en 1.000.050 pesos, lo que representaba un incremento de 500.050 pesos; esta no era la única diferencia, ya que lo esencial estaba en las nuevas operaciones que la sociedad quedaba autorizada a emprender, entre las que se contaban los préstamos con garantía de frutos, acciones de empresas industriales y fincas urbanas.

#### **4.3.8 El auge económico de 1850-57 y la creación de bancos.**

##### **Crisis de 1857 y de 1866**

La favorable coyuntura económica que caracteriza a los años que van de 1850 a 1857 en Europa y los Estados Unidos tuvo su reflejo en la isla de Cuba; los volúmenes de exportación de azúcares se vieron incrementados, coincidiendo con una elevación de los precios del producto en los mercados exteriores. Con todo ello, se produjo un importante superavit de capital, para el que era necesario buscar puntos de inversión; la consecuencia más inmediata fue el comienzo de una etapa de intensa especulación, basada en la creación de sociedades anónimas, entre las que se encuentran los siguientes bancos:

---

<sup>114</sup>Reglamento de la Nueva Compañía de Seguros Marítimos de La Habana, La Habana, Imp. de D. Manuel Soler y Gelada, 1844.

- Caja Comercial de la Isla de Cuba.  
Capital: . . . . . 1 millón de pesos.
- Crédito Mobiliario y Fomento Cubano.  
Capital: . . . . . 8 millones de pesos.
- Banco Agrícola.  
Capital: . . . . . 1 millón de pesos.
- Crédito Agrícola Mercantil Cubano.  
Capital: . . . . . 4 millones de pesos.
- Banco de Garantía y Crédito.  
Capital: . . . . . 1.000.000 pesos.
- Compañía Internacional de Bancos y Seguros Marítimos.  
Capital: . . . . . 1.500.000 pesos.
- Caja de Préstamos, Anticipaciones y Descuentos.  
Capital: . . . . . 500.000 pesos.
- Sociedad General de Crédito Territorial Cubano.  
Capital: . . . . . 4 millones de pesos.
- Caja Central de Comercio.  
Capital: . . . . . 1.500.000 pesos.
- Banco Industrial Pecuario.  
Capital: . . . . . 525.000 pesos.
- Caja General de Mercaderes de La Habana.  
Capital: . . . . . 1 millón de pesos.
- Banco de Hacendados de La Habana.  
Capital: . . . . . 400.000 pesos <sup>115</sup>.

---

<sup>115</sup>A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 69.

Poco después se desataría el pánico, encontrándose los bancos incapaces de reunir fondos suficientes como para hacer frente a las retiradas de capitales; la suspensión de pagos se evitó mediante la emisión de certificados de depósito, para lo que fue nombrada una Comisión encargada de la verificación de los valores. Paralelamente, se produjo una considerable disminución del circulante. Como consecuencia de todo ello, un Real Decreto de 5 de diciembre de 1860 creaba una "Inspección general de sociedades mercantiles por acciones de seguros mutuos y ferrocarriles en su parte económica y administrativa".

De todas las sociedades anónimas dedicadas al negocio del crédito, en La Habana, en 1862 quedaban únicamente las siguientes:

- La Alianza (Resultado de la fusión del Banco de Pinar del Río, Caja Central de Comercio, La Positiva y Crédito Agrícola de Cárdenas).
- Caja de Ahorros de La Habana.
- Compañía de Seguros Marítimos de La Habana.
- Sociedad de Crédito Industrial.

Las bases de tres de las compañías anteriores han sido ya analizadas por nosotros. La cuarta de ellas, la Compañía de Crédito y Seguros "La Alianza" era una sociedad anónima constituida en 1853, por un plazo de cincuenta años, y entre sus objetivos estaban el descuento de letras, pagarés y otros documentos negociables, la realización de préstamos sobre géneros de comercio, producciones del país o acciones de empresas; se especifica como uno de sus fines principales la realización de préstamos

al ferrocarril, lo que constituye una clara expresión de los cambios que, en las sociedades dedicadas al crédito había producido el paso de los años.

La crisis de 1857 no fue sino el comienzo de un período marcado por la salida de capitales de la isla de Cuba, principalmente hacia Europa y los Estados Unidos, a lo que vino a añadirse un cada vez mayor déficit presupuestal. El Banco Español de La Habana, presionado por los requerimientos gubernamentales, se vio obligado a reducir sus descuentos a las casas de comercio, con lo que la situación se volvió insostenible para algunas de ellas, llegando a producirse la crisis, marcada por las suspensiones de pagos del Banco del Comercio, el Industrial y el de San José.

La escasez de circulante continuaría durante los dos años posteriores, llegándose al 68 en una situación que había situado a muchos propietarios cubanos en un estado de opinión propicio para un replanteamiento de sus relaciones con la Metrópoli.

#### **4.4 DOS RAZONES PARA EL FRACASO DE UN SISTEMA**

En los últimos años, algunos autores han avanzado la idea de que la razón del fracaso de los intentos de implementar un sistema crediticio "moderno", a lo largo de todo el siglo XIX, en la isla de Cuba, debe buscarse en la gestión económica de los gobiernos metropolitanos. Si analizamos esta posibilidad, nos daremos cuenta de que dichos autores pueden querer decir dos cosas: la primera de ellas deriva, en cierta

manera, de esa hipótesis de trabajo de la que hemos hablado repetidamente, consistente en resaltar la incapacidad de España como metrópoli; en este sentido la Península, que presentó graves deficiencias en la instrumentación de su propio sistema crediticio a lo largo de todo el siglo, habría sido igualmente incapaz de promover un desarrollo planificado a largo plazo que condujera hacia la "modernidad" al incipiente sistema bancario cubano, cuyas necesidades de capital eran al menos iguales, si no superiores a las que presentaba la economía peninsular <sup>116</sup>.

Una segunda posibilidad consistiría en que esa misma Metrópoli, en un intento de mantener el control sobre el principal resto de su pasado colonial, ejerciera una férrea y constante vigilancia sobre todas las peticiones de autorización de establecimientos crediticios que le eran presentadas, poniendo toda clase de dificultades para su desarrollo posterior, todo ello dentro de un plan preestablecido, en el que la cuestión del crédito era considerada como un medio de control del crecimiento económico isleño.

El análisis realizado sobre muchos de los bancos y sociedades de crédito habaneros del período 1829-1868, análisis que hemos venido resumiendo en las páginas anteriores, nos permite avanzar algunas conclusiones que nos parecen interesantes, relativas todas ellas a la política seguida por la Metrópoli con respecto a la cuestión del crédito en Cuba. En principio, parece clara la imposibilidad de que el desarrollo

---

<sup>116</sup>Una opinión extrema, en este sentido, consistiría en sostener que los gobiernos españoles no llegaron a darse cuenta de la importancia de estas cuestiones.

bancario cubano fuera impulsado desde España, ya que el propio sistema crediticio español adolecía de unos problemas similares a los del cubano; el problema de la excesiva dedicación de capitales a la resolución de las necesidades gubernamentales, por ejemplo, puede encontrarse por igual en los principales bancos españoles y en los cubanos, aunque es cierto que estas desviaciones de capital, para atender necesidades como las derivadas de las guerras carlistas, podían ser vistas con un menor grado de simpatía patriótica desde La Habana de lo que lo eran desde Madrid.

Dejando aparte la cuestión de la inadecuación de los proyectos presentados a la realidad azucarera cubana, repetidamente mencionada como causa de la denegación de la autorización por parte de las autoridades españolas, nos queda otro punto que parece interesante analizar, y que aparece también mencionado con frecuencia en este tipo de expedientes, aún cuando el hincapié que se hace en él resulte menor. Si estudiamos los diferentes proyectos presentados, nos daremos cuenta de que, en muchos de ellos, y sobre todo en correspondientes a los primeros años del período, se solicita del Gobierno, como parte de la autorización, la concesión de un privilegio muy determinado, como es el de emisión. El estudio de la situación monetaria cubana de la época, y de la española en general, nos permite darnos cuenta del verdadero alcance que tenía dicha petición.

La concesión del privilegio de emisión de billetes constituía, evidentemente, una fuente considerable de beneficios para cualquier nuevo establecimiento bancario, si bien su propia existencia constituía un rasgo contrario a los intentos de modernización económica, y, el Gobierno



español, como otros gobiernos europeos de la época, emprendió, a lo largo del período de tiempo que abarca nuestro estudio, diferentes políticas tendentes a restringirlo, como su retirada a las diferentes sucursales que el futuro Banco de España tenía en algunas capitales de provincia. La razón de este tipo de medidas debe buscarse, básicamente, en los problemas que una emisión mal controlada podía causar a la gestión de la política monetaria de un país.

A lo largo de este trabajo, se pone reiteradamente de manifiesto la existencia, en la Cuba del siglo XIX, de un importante problema derivado del incremento del circulante, producto de una etapa de crecimiento económico acelerado. Los movimientos económicos diarios se hacían con monedas de gran valor, y existía también un importante nivel de utilización de moneda extranjera. Pronto, la demanda de moneda para la actividad comercial comenzó a sobrepasar las existencias, llegando a utilizarse, en este sentido, los efectos más variados, barajas de naipes incluidas. La moneda española empezó a primarse, dando lugar a un importante proceso especulativo, en tanto que la moneda de menor cuantía, de la que dependían las transacciones diarias, escaseaba. En una situación en que la moneda de oro y plata tendía a ser acumulada por los especuladores, tanto españoles como extranjeros, parecía un peligro permitir el incremento de la circulación de billetes, que no haría sino aumentar la retirada de la circulación de una moneda caracterizada por su elevado valor intrínseco, así como por la rapidez con que salía fuera del país. Este tipo de razones, manejadas reiteradamente por los gobernantes españoles, llevaron a un control estricto del privilegio de emisión, control que sólo se rompería en el caso del Banco Español de La Habana,

establecimiento bancario sobre el que, como ya señalamos anteriormente, el control gubernamental fue realmente estricto, así como continuado, a lo largo de todo el período que abarca nuestro estudio.

Otro factor importante a considerar, en el fracaso del desarrollo del sistema bancario habanero, es el derivado de las labores de intermediación financiera propias de este tipo de establecimientos. Tradicionalmente, toda una serie de firmas comerciales habaneras habían venido desempeñando este tipo de labores, lo que llevó a la clase comercial, en su conjunto, a oponerse a la competencia que los bancos podían suponer; el hacendado, que tenía sus necesidades de intermediación, derivadas de la distribución de la producción, cubiertas por los comerciantes, centraba su interés exclusivamente en la implementación de establecimientos con capacidad para prestar, asistiendo impasible a la lucha sorda desatada por la acaparación del mercado de la intermediación. En este sentido, podría afirmarse que se trataba de una lucha entre comerciantes españoles y capitalistas cubanos, y que el Gobierno no hizo más que decantarse a favor de los primeros; sin embargo, esto no resultaría cierto, ya que esta era una lucha en que las casas de comercio habaneras de mayor renombre, de propiedad española o criolla, estaban unidas por un interés común, la conservación de un mercado, fuera cual fuera el origen de sus propietarios.

Todos estos hechos, combinándose a lo largo de todo el período de análisis, llevaron al fracaso de los diferentes intentos de potenciación de un sistema bancario en la isla de Cuba. Los únicos avances apreciables que se dieron, surgieron en asuntos que interesaban también al sector no

bancario del crédito, como en el caso de la supresión del privilegio de ingenios, y los avances experimentados en las modalidades de la intermediación financiera, muchos de los cuales llegaron antes a Cuba que a España, lo que parece lógico en una tierra con unos contactos con los principales centros financieros mundiales como eran los habaneros. Sería necesario esperar hasta bien entrado el siglo XX para ver el comienzo de la solución de estos problemas, dentro de un proceso que se aparta ya del centro de interés de esta Tesis Doctoral.

## **CAPITULO 5**

### **EL COMERCIO HABANERO Y LA CUESTION DE LA LA REFACCION**

## **5.1 DIFERENTES NIVELES DENTRO DEL COMERCIO HABANERO**

El comercio de La Habana no puede ser estudiado como sí de un grupo homogéneo se tratase; existían importantes diferencias que separaban a los detallistas, en el escalón inferior de la pirámide, de los poderosos comerciantes-prestamistas, o de los dedicados a los grandes negocios de importación-exportación. La organización interna del presente apartado de la Tesis, intenta constituir un reflejo de esta realidad heterogénea y cambiante, centrada en las callejuelas de lo que hoy conocemos como Habana Vieja. El cuadro nº 3 incluye a una parte importante de las casas de comercio habaneras del período, cuyo desarrollo se ampliará a lo largo del presente capítulo.

**CUADRO N° 3**

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Abarzuza Hnos.		1841/42	
Abrisqueta, José	San Ignacio esq. Tte. Rey	1847	
Acebal Peñasco y Cía.		1841/42	
Adot, Jose Vicente	Empedrado, 75	1847/59/65/67	desde 1859, Adot, Spalding y Cía.
Agard y Hermano		1859/60	
Aizpurúa, Joaquín	Obispo, 38	1841/42/47	
Alcisnelles, Rovira y Cía.		1859/60	
Alcisnelles, Angel	Plza. de San Francisco	1841/42/47/53	
Aleman y Dols, Santiago	Obrapía, 20	1865	
Almirall y Cía.	Obrapía, 19	1865/67	
Altamira, Poey y Cía.	Empedrado, 21	1865	
Alvarez, Francisco	Obispo, 7	1841/42/47/53	
Alvear, Fernando Antonio	Empedrado, 7	1841/42/47	
Amenabar, Gabriel	Plza. de San Francisco esq. Lamparilla	1859/65/67	
Andreu y Cía., F.	Mercaderes, 25	1865/67	
Andreu, Joaquín	Obispo	1841/42/47	
Anguera y Martínez	Mercaderes, 10	1859/60/65/67	
Anguerra, M.		1841/42	
Aqueche y Cía.	Lamparilla, 5	1847	
Aqueche, Jose Ramón	Lamparilla, 91	1853/59/60/65/67	desde 1859, Aqueche y Hermano
Arana, Legalde y Cía.	Oficios, 26	1865/67	
Arango, Ramón	San Ignacio, 50	1865/67	
Aróstegui, Martín de		1824	
Arrieta y Carricarte	Mercaderes, 8	1853	
Arrieta, Joaquín de	Mercaderes, 85	1840/41/42	
Arrieta, Villota y Cía.	Mercaderes, 84	1847	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Arrigunaga, D.R.	Baratillo	1853	desde 1865 Arrigunaga, F. de
Arrigunaga, Pedroso y Cía.	Lamparilla, 2	1859/60/65/67	
Artola, Jose Francisco	Lamparilla	1853/59/60	
Avendaño, J.M.	Mercaderes, 17	1865	
Ayuela, Prudencio	San Ignacio, 85	1853/59/60	
Badía, Ignacio		1841/42	
Baguer y Hermano	Ricla, 2	1863/67	
Bances, J.A.	Obispo, 21	1863/67	
Bandujo y Hermano	Amargura	1863/67	
Barrenechea y Cía.	Obrapía	1863/67	
Bastían, Alejandro	Mercaderes, 20	1841/42/47/53	desde 1853 Cuba, 33
Biada y Cía., Miguel	Oficios	1841/42/47/53	
Blanco y Cía., Pedro	O'Reilly, 16	1840/41/42/47	
Blandín, Ramón		1863	
Bolívar, Agustín	Cuba, 12	1841/42/47/53	
Bolívar, Serafín	Tejadillo	1841/42/47	
Borell, Comella y Cía.		1863	
Bornío, Manuel		1859/60	
Bosch y Mayner	Mercaderes	1847	
Bretón, López y Cía.		1859/60	
Brunet y Hermano		1859/60/63	
Busquets y Hermanos		1863	
Bustamante y Hermano	Plza. de Cristina	1847	
Bustamante, Romero y Cía.		1859/60/65	
Bustamante, Jose Antonio	Tte. Rey, 34	1847/63	
Busto e Inclán		1841/42	
Busto y Barbón	Obrapía, 13	1847	
Cabargas y Cía.	Obispo, 5	1859/60/65/67	
Cabello, Félix		1859/60	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Cámara, Juan de la	Aguilar	1841/42/47/53/63/67	desde 1853, Plza. de San Francisco
Cámara, Ramón		1841/42	
Canet y Garvalena		1859/60	
Cañarte y Múgica		1863	
Carbajosa, V.A.		1863	
Carballo, Ramón	Oficios	1853	
Carballo, Lino	San Ignacio, al costado de la Catedral	1841/42/47	
Cariaga, Manuel de	Lamparilla, 89	1840/41/42/47/63/67	desde 1863 Cariaga, Zubiaga y Cía.
Carrera, Jose Joaquín	Cuna, 99	1841/42/47/53/59/60/63/67	
Carricaburu, J.	San Pedro, 22	1841/67	
Caraza, Castañón y Cía.		1865/67	
Castañeda y Hermano		1859/60	
Castillo y Sobrino	Amargura, 12	1841/42/47/53/59/60	en 1853, Empedrado
Castro Fontela, Juan	Mercaderes, 90	1853	
Ceballos y Rubira	Tacón	1853	
Cebrián, Guertín y Cía.	Mercaderes, 14	1841/42/47	
Coll, Pío		1859/60	
Collazo e Hijo, Viuda de	Mercaderes, 15	1841/42/47	En liquidación
Conill, Juan	Cuba, 43	1863/67	
Corp, Francisco	Mercaderes, 8	1863/67	
Costa y Cía.	San Pedro, 6	1859/67	
Cruz y Cía., J. de la	Oficios, 48	1865/67	
Cruzat y Cía., Carlos	Oficios, 79	1841/42/47	
Cuesta y Cía.		1859/60	
Chacón y Cía., J.M.		1863	
Cháves y Cía.	Callejón de Justicia	1847	



FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Daris y Toscano	Mercaderes	1863/67	en 1853, Amargura, 45
Delgado, Manuel	Baratillo	1865/67	
Demestre y Cía., J.	Cuba, 88	1865/67	
Domínguez y Alvarez, Nicolás	Aguiar, 40	1841/42/47	
Dotres, José y Hermanos	Sol, 116	1841/42/47/53	
Drake Hnos. y Cía.	Baratillo, 3	1840/41/47/53	
Dujan y Cía.		1860	
Echarte, Juan Ignacio	Inquisidor	1841/42/47	
Echarte, Manuel		1841/42	
Echarte, Juan	Cuba, 1101	1847	
Embil, Viuda de	Teniente-Rey, 12	1840/41/42/47/53	en 1853 Oficios, 42
Entralgo, Manuel y Cía.	Cuba	1841/42/47	desde 1859 Escauriza y Serpa en 1853 Fernández y Pozo
Escauriza, Juan	Portales de Cagigas	1841/42/47/53/59/60	
Fernández y Cía.	San Ignacio, 91	1841/42/47/53	
Fernández, Jose Miguel	Mercaderes, 85	1841/42/47	
Fernández, Rosendo		1863	
Fernández, Schumper y Cía.		1859	
Fernández y Hermano	Oficios	1853/59/60	
Fernández Corredor, F.	Lamparilla	1853/59/60	
Ferrán, Hermano y Cía.		1841/42	
Ferrán, Antonio	Baratillo, 4	1842/47/53/59/60/63/ 67	
Ferrán, Agustín	Cuba, 129	1841/42/47	
Ferrer, Suárez y Cía.		1865/67	
Ferrer, Goicuría y Cía.	Amargura, 13	1863/67	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Ferrer y Feliu y Cía., A.		1865	
Fesser, Picard y Cía.	Mercaderes, 19	1840/41/59/60/65	desde 1859, Fesser y Cía.
Fiol y Cía., A.	San Pedro, 2	1863/67	
Font y Cía., Jaime		1841/42	
Font, Ricart y Cía.		1841/42	
Font, Ramón	Oficios, 81	1853/59/60	
Fontanills, Llanusa y Cía.	Oficios, 7	1847/53	
Forcadé, Pedro y Cía.	Lamparilla, 1	1841/42/47	
Forstall Hnos. y Cía.		1841	
Francia, J.M.		1865	
Franganillo, Plá y Cía.		1859/60	
Fuente, Pablo Antonio de la	Cuba, 131	1841/42/47/53/67	
Gabancho, Gregorio		1859/60	
Galcerán, Nicolás	Amargura, 10	1841/42/47	
Galdo, Domingo	O'Reilly, 42	1859/60/63/67	
Galíndez, Gálvez y Cía.		1859/60/67	
Galtés, Antonio	Cuba	1853	
Gándara y Cía., J.A.	Amargura, 17	1863/67	
García Hermanos		1863	
García Barbón, Luciano	Teniente Rey, 34	1853/59/60/65/67	
García y Cía., Ramón		1863	
García, León	Cuba, 136	1841/42/47/53	en 1853, Cuba, 4
García y Cía.		1841/42	
García y Puig		1859/60	
Gassol, Pardo y Cía.		1863	
Gener y Guasch, José	Lamparilla	1841/42/47	
Gereda, Agapito		1959/60	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Gibert, Hermanos y Cía.	Teniente Rey, 7	1847	
Gili, Robira y Cía.		1865	
Gilledo Hermanos		1863	
Godeffroy y Cía.		1841	
Goicoechea, Durañona y Cía.		1859/60	
Goicuría e Hijo, Valentín	Mercaderes, 12	1840/41/42/47/65	
Gómez y Cía., N.J.		1865	
Gómez, Joaquín	Obispo, 118	1840/41/42/47/53/59/60	
Gómez y Gómez		1859/60	
González, Felipe e Hijo		1859/60	
González y Wunderlich		1841	en 1853, Sobrinos de Joaquín Gómez y Cía.
González, Manuel de la Consolación	Santa Clara	1841/42/47	
González y Cía., L.		1863	
Gorgoll y Cía.		1859/60	
Goyenechea, E.D.		1863	
Goyri y Cía., Francisco de	Obrapía, 117	1840/41/42/47/53	
Grau, Juan		1841/42	
Guasch, Planas y Cía.		1841/47	
Güell y Cía.	Oficios, 7	1841/42/47	
Gutiérrez, Miguel		1859/60	Desde 1847 Amargura, 45
Gutiérrez, Antonio	Plza. de San Juan de Dios	1841/42/47	
Gutiérrez y Casal	Baratillo	1853/59/60	
Hedesa, Antonio		1842	
Hermoso y Hermano		1859/60	
Hernández y Cía., M.	Amargura, 84	1841/42/47	
Herrera, Ramón		1865	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Herrera y Cía.	Empedrado	1853	
Herrera, Miguel Antonio	Empedrado, 1	1859/60/65/67	
Herrera, Bolet y Cía.		1859/60/67	
Hevia y Cubas		1863	
Hurtado y Hermanos		1863/67	
Irigoyen, Jose Antonio	Cuba, 119	1841/42/47/53	
Isasi, Marcos	Lamparilla, 3	1853	
Izaguirre, Juan Antonio	Empedrado, 77	1841/42/47	
Jiménez y Cía.		1853/59/60	
Juara, Tomás y Cía.	Empedrado	1841/42/47	
Jubert y Hermanos		1841/42	
Lanza y Cía.		1863/67	
Lasquibar y Cía.	O'Reilly, frente al Templete	1841/42/47	
Lastres, J.F.		1863/67	
Lastres y Cía.		1863	
Leunda y Betelú		1865	
Lobé e Hijos		1842	
López, Tomás		1841/42	
López, Trápaga y Cía.		1865	
López de la Torre, Nicolás		1841/42	
Loredo, Francisco		1865	
Llanusa y Cía.		1863/67	
Llanusa, José		1865/67	
Llopart, Roque Jacinto	O'Reilly, 82	1840/41/42/47	
Madrazo, Gaspar	Chacón, 44	1847/53/59/60	
Mangoaga y Cía.	San Ignacio, 100	1847/53	en 1853, Mangoaga, Ducatel y Cía.
Mangoaga, Echeverry y Cía.		1841/42	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Manzanedo, Abrisqueta y Cía.	Teniente-Rey esq. San Ignacio	1840/41/42	Juan José Mariátegui era ya segundo consul del Consulado en 1824  en 1867, Maribona e Ibarra
Mariátegui, Antonio José		1842	
Mariátegui y Cía., Luis		1841/42	
Maribona, Hermano y Cía.		1859/60/67	
Martelo y Otero, Jose Ramón	Aguiar, 91	1841/42/47	
Martí, Río y Cía.		1853/59/60	
Martínez y Rico, Manuel		1859/60	
Martínez y Cía., Pedro	Obrapía, 15	1841/42/47/53	
Martínez, Valentín		1841/42	
Martínez y Cortés, Domingo	Mercaderes esq. Obrapía	1847/53/59/60/65/67	
Martínez, G.L. y Cía.		1859/60	
Martorell y Hermanos	Oficios, 66	1842/47	
Martorell y Peña, José	Aguiar, 55	1841/53	
Marzán, Rodríguez y Cía.		1865/67	
Mas, Ivargüen y Cía.		1859	
Mas, Ibarguren y Cía.		1860	
Mayoral, P. y Cía.		1859/60	
Mayoz y Cía.		1863	
Mazorra y Hermano	Callejón de Justiz	1841/42/47	
Medir y Cía., Vda. de E.		1860	
Melicet y Chappottin		1841	
Melicet, Luis G.	Obispo, 16	1842/47	
Mendiola Bideau y Cía.		1860	
Mendiolea y Córdova		1863/67	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Mendoza, Clemente	Teniente Rey, 8	1853/67	
Mendoza, Francisco		1865	
Menéndez y Ojero	Teniente Rey, 11	1847	
Menéndez, Mendive y Cía.		1841/42	
Merin, Gilledo y Cía.		1863	
Mestre, Esteban	Cuba esq. Teniente Rey	1841/42/47/67	
Mier y Sanciprián		1863/67	
Millet, Anastasio	Mercaderes, 97	1853/59/60/65/67	
Miró, Otero y Cía.		1859/60	
Moll y Cía.		1859/60/63/67	
Mora, Alfonso y Cía.		1859/60/65	desde 1863, Moll, Martínez y Cía.
Morales, Jose María y Cía.	Baratillo	1841/42/47/59/60/65/67	
Morales y Cía., Alejandro	Lamparilla, 93	1841/42/47	
Morales, Peyra y Cía.		1863	
Moré, Ronsart y Cía.		1863/67	
Moré, Ajuría y Cía.		1859/60/63	
Moré y Hermanos	Teniente Rey	1841/42/47	
Muñoz, Manuel	San Ignacio, 5	1841/42/47	
Noriega, Olmo y Cía.	O'Reilly, 128	1847/53/59/60/63/67	en 1853, General Ena, 128
Noriega y Cía.	Portal de Cagigas	1840/41/42	
Olmo y Lama	Mercaderes, 7	1840/41/42	
Orihuela, Agustín	Tacón, 88 1/2	1841/42/47	
Pajés y Cía.		1863/67	
Palacio, Francisco		1863/67	
Palau y Cía.		1859/60	
Pascual y Rubirosa		1859/60	
Pastor, José y Cía.	Oficios, 80	1853/59/60	en 1860 Pastor y Hermano

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Paula Rodríguez, Francisco de		1859	
Pedro, Lorenzo	San Francisco esq. Amargura	1841/42/47/67	
Pedroso y Cía.		1859/60/67	
Peñasco, Hermanos y Cía.	Cuba, 120	1847/53/59/60	En 1859 Peñasco, Marzán y Cía.
Pereda, Machado y Cía.		1859/60	
Pérez, Felipe		1859/60	
Pérez, Pedro P.		1865	
Pérez Santa María, Rafael		1865/67	
Picabía, Jose M. y Cía.	Cuba, 35	1841/42/47/59/60	
Plá y Monge, J.		1859/60/63/67	
Pontón, José		1863	
Portilla, José de la	Oficios, 4	1853/59/60/63/67	
Pozo, Agustín del		1841/42/59/60/65/67	en 1859 Vda. de Agustín del Pozo
Prats, L		1860/67	
Prendes y Rubirosa		1859/60	
Puente, Inclán y Cía.	Obispo, 124	1847/53	en 1853, Mercaderes, 16
Puente, José de la		1863	
Puente y Hermano, Joaquín		1841/42	
Puig y Pesant		1853	
Pujolá y Cía., Majín		1859/60	
Queipo Vidal y Cía.		1859/60	
Quevedo y Cía.		1863/67	
Rafecas, Vilá y Cía.		1859/60/65/67	desde 1865, Rafecas y Cía., J.
Rafecas Hermanos	San Ignacio, 7	1841/42/47	
Raldiris y Cía., Ramón		1863/67	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Ramírez Hermanos	Santa Teresa, 18	1847/53/59/60	en 1853, Oficios, 77
Regato y Cía., Genaro del		1865/67	
Regules, Pardo y Cía.	Amargura, 85	1841/42/47	
Reventós y Cía.	Frente a la puerta de Carpineti	1841/42/47/53/59/60	
Revuelta y Cía.		1859/60	
Revuelta, Demestre y Cía.		1841/42	
Ricart, Pajés y Cía.		1859/60	
Ricart Hermanos	San Ignacio	1847/53/59/60	
Riego y Hermano		1841/42	
Riera Hermanos	Cuba, 26	1853	
Rigal, Dradet y Cía.		1859/60/65/67	en 1853, Obrapía, 112
Rivas y Castillo		1859/60	
Rivas, Careaga y Cía.		1859/60	
Rivera, R.		1863/67	
Rodríguez, Francisco de P.		1860	
Rodríguez y Hermano	Lamparilla, 6	1841/42/47	
Rodríguez Torices, Rafael		1853/59/60	
Rodríguez, Arias y Cía.		1859/60	
Rodríguez, Ortiz y Cía.		1863	
Rodríguez y Cía.		1863/67	
Roig, Brunet y Cía.		1841/42	
Roig, J.S. y Hermanos		1853/59/60	
Roig, Mayner y Cía.		1841/42	
Roig, Sala y Cía.	Obispo, 16	1853/59/60	
Rojas, J. y Cía.		1859/60	
Ros y Beanes		1859/60	
Ruiz, Belanzarán y Cía.		1863/67	

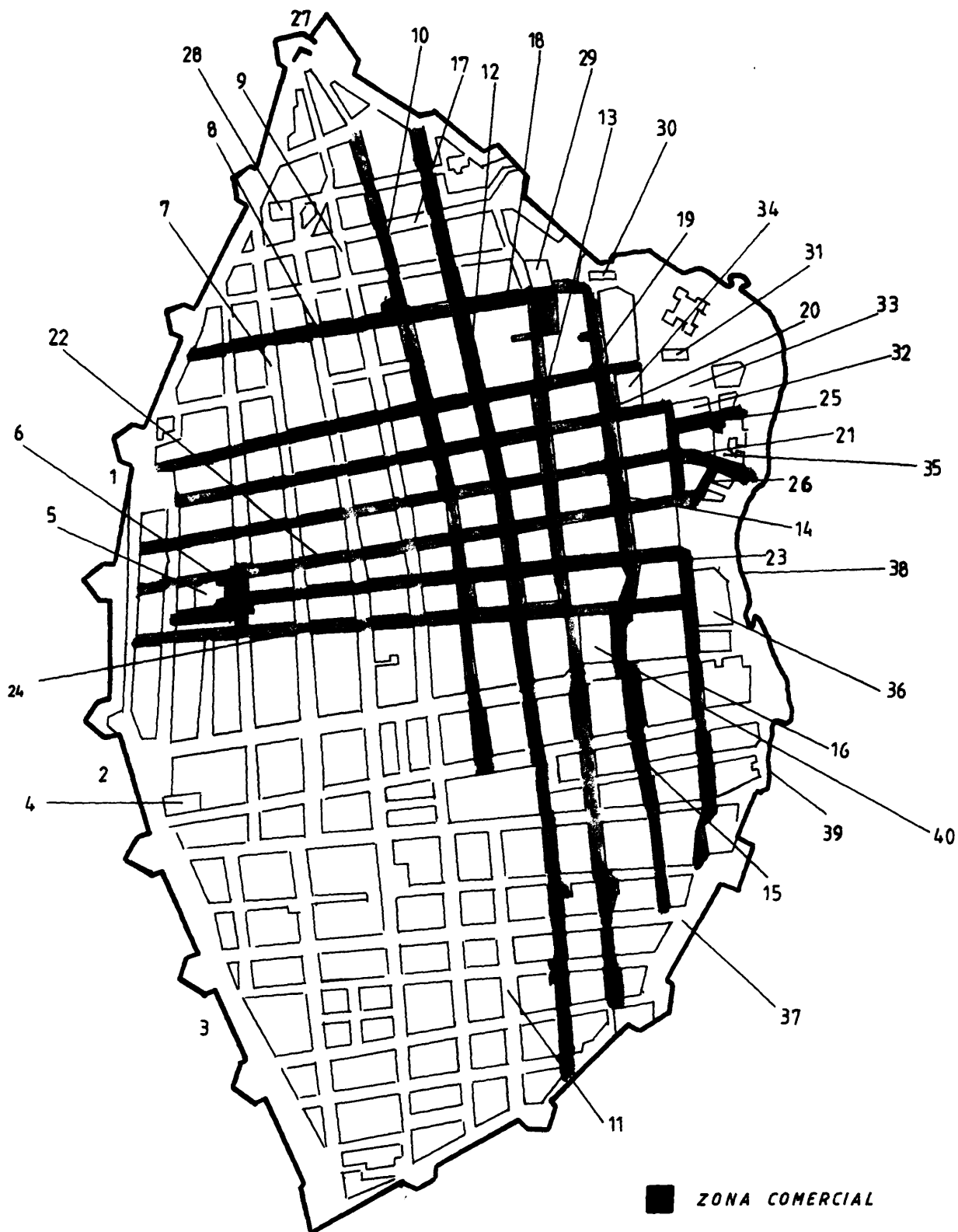


FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Ruiz, Cué y Cía.		1863/67	
Saceral y Cía.		1859/60	
Saer, Santiago		1860	
Saiz, Santiago		1859	
Salas y Cía.	Oficios	1853/59/60	
Salazar, Jose Ramón	Obrapía, 114	1841/42/47/53/59/60	en 1853, San Ignacio, 97
Samá, Sotolongo y Cía.		1859/60/65	
Samá, Rafecas y Cía.	Oficios	1847	
Samá y Cía.	Baratillo, 2	1853	
Samá y Hermano	junto a la Aduana	1840/41/42/47	
San Pelayo, Pardo y Cía.	Amargura, 85	1853/60/65	
San Pelayo y Cía.		1859	
Santalices, Mauricio	Aguiar, 61	1840/41/53/65	en 1853 San Ignacio, 22
Serpa y Cía., Antonio		1865/67	
Sicart, Isidro	Oficios, 66	1841/42/47	
Sicart, Mitjans y Cía.	O'Reilly, 105	1853/59/60/65	en 1865 Mitjans y Cía.
Sirven y Urguelles, Tomás	Lamparilla, 72	1841/42/47	
Solá Carbonell y Cía.	Cuba, 33	1842/47/63/67	
Solano Alvear, José	Obrapía, 20	1853/59/60	
Sordo y Cía.		1859/60	
Sotolongo, Ascencio y Cía.	Obispo	1853	
Suárez Argudín, J	San Pedro, 6	1840/41/65/67	
Susini e Hijo, Luis	San Ignacio, 90	1863/67	
Taboada y Cía.		1859	
Taulina y Romagosa		1841/42	
Taulina, Jaime	Oficios, 7	1847	
Tijero y Hermano		1865/67	
Toca, Rafael de		1865/67	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Torices, Juan Manuel	Ricla	1840/41/42	desde 1847, Oficios
Torriente, Antonio	Ricla, 8	1853/60/65/67	
Torriente Hnos. y Cía.	Amargura, 88	1840/41/42/47	
Troncoso y Cía., N.		1859/60/63/67	
Unamuno y Cía.		1863/67	
Urtétegui, Jorge	Mercaderes	1841/42/47	
Urzainqui, Jose Miguel	Plza. de Armas	1841/42/47/53	
Val, Francisco del	Cuba, 116	1841/42/47/53/59/60/63/67	
Valle y Cía.		1859/60/67	
Vidal y Pascual, Jose Antonio		1841/42	
Vidal, Sobrino y Cía.	Oficios, 2	1841/42/47	en 1853, San Ignacio, 98
Villalonga, Mestre y Cía.		1841/42/47	
Villarino y Cía., J.M.		1859/60	
Villaverde, Santos		1863/67	
Villaverde y Rivero		1859/60	
Villoldo y Wardrop	Lamparilla, 5	1840/41	
Xiqués, Felipe	Mercaderes, 76	1841/42/47	
Zangroniz Hermanos	Cuba, 128	1847/53/59/60/65/67	
Zorrila y Cía.		1859/60	
Zuaznavar, Santiago	San Ignacio, 92	1841/42/47	desde 1859 Ignacio Zangroniz
Zulueta, Julián de	Callejón de Justiz	1841/42/47/59/60/65/67	

Fuente: Guías de Forasteros en la ciudad de La Habana correspondientes al período que abarca el cuadro.

## PLANO DE LA PLAZA DE LA HABANA EN 1841



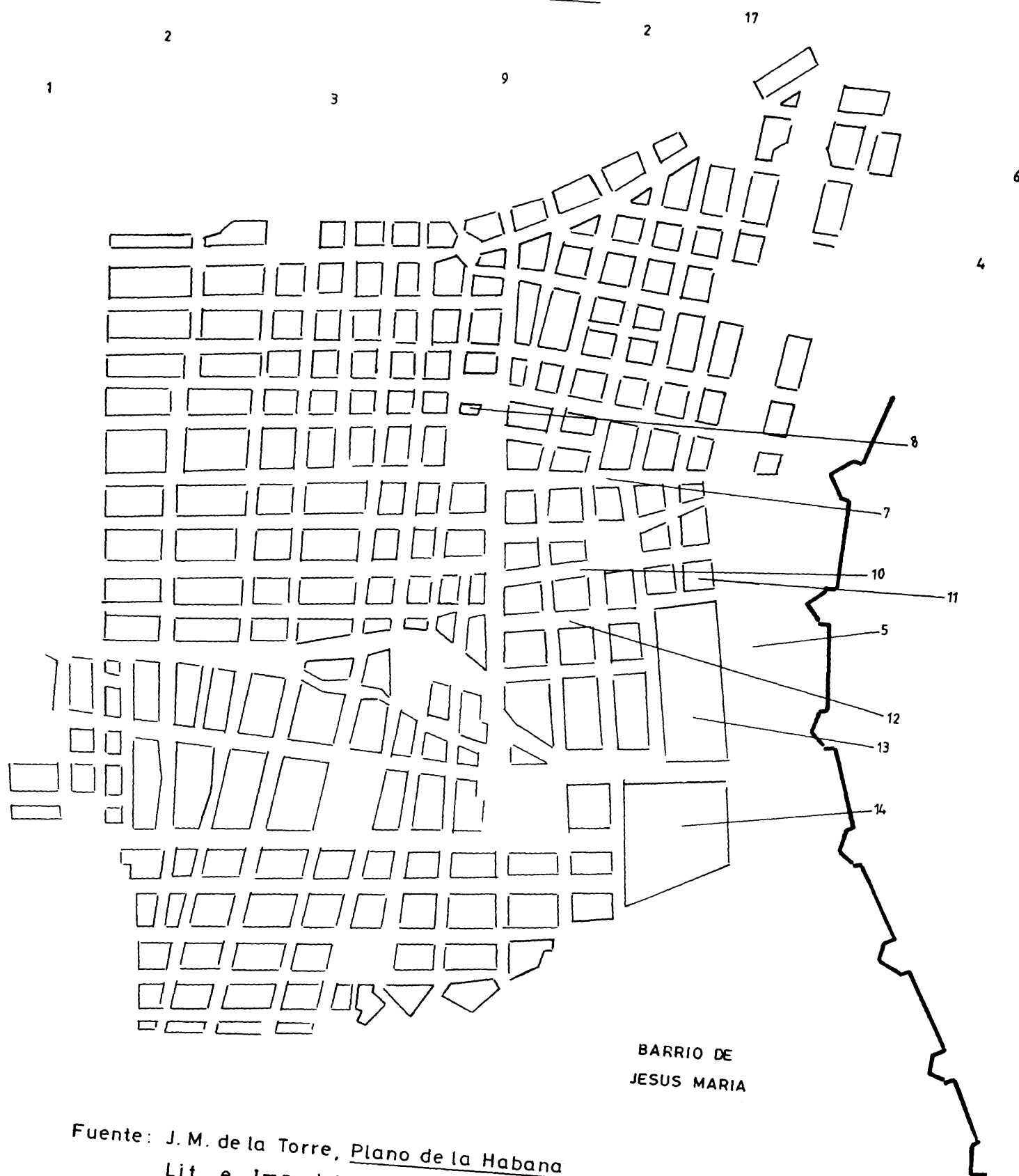
Fuente: J.M. de la Torre, Plano de la Habana  
Lit e Imp. del Comercio, 1866  
(ELABORACION PROPIA)

## **PLANO DE LA HABANA EN 1841**

### **LEYENDA**

- 1.- Puerta de Monserrate
- 2.- Puerta de Tierra
- 3.- Puerta Nueva
- 4.- Monjas Ursulinas
- 5.- Parroquia del Cristo
- 6.- Mercado del Cristo
- 7.- Calle Aguacate
- 8.- Calle Compostela
- 9.- Calle Habana
- 10.- Calle Aguiar
- 11.- Calle de las Damas
- 12.- Calle Cuba
- 13.- Calle San Ignacio
- 14.- Calle Mercaderes
- 15.- Calle Inquisidor
- 16.- Calle Oficios
- 17.- Calle Chacón
- 18.- Calle Empedrado
- 19.- Calle O'Reilly
- 20.- Calle Obispo
- 21.- Calle Obrapía
- 22.- Calle Lamparilla
- 23.- Calle Amargura
- 24.- Calle Teniente Rey o Sta. Teresa
- 25.- Callejón de Justiz
- 26.- Calle Baratillo
- 27.- Puerta de la Punta
- 28.- Parroquia del Angel
- 29.- Catadral
- 30.- Pescadería
- 31.- Intendencia
- 32.- Consulado
- 33.- Plaza de Armas
- 34.- Audiencia, Casa de Gobierno  
y Oficios Públicos
- 35.- Aduana
- 36.- Convento de San Francisco
- 37.- Alameda de Paula
- 38.- Puerta de los Vapores de Regla
- 39.- Puerta de los Vapores de Matanzas
- 40.- Mercado de Cristina o Plaza Vieja

PLANO DE LOS BARRIOS EXTRAMUROS  
DE LA CIUDAD DE LA HABANA, HASTA  
EL PUENTE DE CHAVEZ



Fuente: J. M. de la Torre, Plano de la Habana  
 Lit e Imp. del Comercio, 1866  
 (ELABORACION PROPIA)

**PLANO DE LOS BARRIOS EXTRAMUROS  
DE LA CIUDAD DE LA HABANA, HASTA  
EL PUENTE DE CHAVEZ**

**LEYENDA**

- 1.- Casa de Beneficencia
- 2.- Baños
- 3.- Calzada de San Lázaro
- 4.- Paseo del Prado
- 5.- Paseo de Isabel II
- 6.- Calle Trocadero
- 7.- Calle Neptuno
- 8.- Iglesia de Monserrate
- 9.- Calzada de Galeano
- 10.- Calle San Rafael
- 11.- Teatro Tacón
- 12.- Calle San José
- 13.- Almacenes y depósito del Ferrocarril
- 14.- Campo de Marte
- 15.- Barrio de Jesús María
- 16.- Mercado de Tacón
- 17.- Calle Consulado

### **5.1.1 El escalón más bajo. Los detallistas**

Este sector del comercio habanero está formado por los propietarios de las muchas tiendas dedicadas a la venta al por menor establecidas en la ciudad; ellos eran los que suministraban una amplia variedad de productos para el consumo, a través de bodegas, pulperías y otros pequeños establecimientos. La mayoría de ellos habían llegado de diferentes puntos de España, aunque, a medida que van transcurriendo los años, va tomando importancia dentro del sector un grupo constituido por comerciantes chinos, que acapara un porcentaje significativo de las bodegas habaneras.

Comerciantes como Rosendo Fernández, que luego se transformaría en un consignatario, con el consiguiente ascenso social, manteniendo relaciones con casas de comercio de Cataluña, Veracruz, Nueva Orleans y otros puntos de los Estados Unidos, o Nicanor Troncoso, con su comercio de ropas, o José Eugenio Moré y las ferreterías, forman la columna vertebral de este grupo, cuya intervención en el negocio del crédito era nula, a menos que su papel fuera el de solicitantes, lo cual no era especialmente usual.

### **5.1.2 Comisionistas y consignatarios**

Situados por encima de los detallistas, los consignatarios se caracterizaban por haberse hecho cargo de la representación de alguna firma comercial, dentro de la plaza habanera. Dicha representación podía venir referida a artículos como el champán de la Veuve Clicquot, el

aguardiente de los países alemanes, o la venta de pasajes en los vapores de pasajeros que recalaban en el puerto habanero. Su relación con el mundo del préstamo es escasa, aunque mayor que la de los detallistas.

### **5.1.3 Las casas dedicadas al comercio de importación-exportación**

A finales de la década de 1820, y principios de la de 1830, los negocios que rodeaban a la producción de productos agrícolas dedicados, en su inmensa mayoría, a la exportación, constituían la fuente de empleo primordial para la población cubana.

Las principales casas de comercio de la Isla centralizaban sus operaciones en la ciudad de La Habana, incluso en aquellos casos en los que la casa madre continuaba asentada en otras ciudades cubanas, esencialmente Matanzas, Cárdenas y Santiago de Cuba. Esto no quiere decir que otros puertos de la Isla no fueran utilizados cuando se presentaban posibilidades ventajosas, pero La Habana constituía la más importante plaza comercial de la Isla, y esto se reflejaba en la actividad de su puerto.

El análisis de las entradas y salidas de buques por el puerto de La Habana, a lo largo de una semana de principios de 1848, nos permite hacer algunas precisiones sobre esta cuestión. Así, la firma "Cruzat y Cía." enviaba azúcar, café y tabaco a Nueva Orleans, igual que lo hacían "Storey, Spalding y Cía.", "Samá y Hermanos" (mieles de purga), "Drake y Hermanos", "Pedro Martínez", o "Mangoaga y Cía.". Los nombres de



las mismas compañías se aprecian en los registros de entradas, cambiando únicamente los productos, que se centran en los víveres, sobre todo harinas y tasajo, junto con una multitud de efectos y mercancías sin especificar <sup>1</sup>.

De la misma manera, las operaciones comerciales de estas casas habaneras, dedicadas preferentemente a los negocios de importación-exportación, abarcaban las negociaciones sobre las producciones de puntos muy alejados de la Isla <sup>2</sup>.

Otra innovación tecnológica de la época tuvo una gran transcendencia en los cambios que se produjeron en esta época en el "modus operandi" de estos comerciantes: se trata de la implantación de las líneas telegráficas, que se tendían de forma paralela a la construcción del ferrocarril, a principios de la década de 1850. Con ello, los cambios experimentados por los precios de los diferentes productos agrícolas, tanto en los mercados de la Isla, como en los exteriores, podían ser consultados continuamente, lo que permitía a las casas de comercio que disponían de relaciones, jugar con ventaja con respecto a otros sectores económicos

---

<sup>1</sup>El Eco del Comercio, La Habana, ejemplares correspondientes a la semana que va del 30.01.1848 al 06.02.1848.

<sup>2</sup>La aparición y proliferación del ferrocarril supondría la apertura de inmensas posibilidades en este sentido. Anteriormente, los hacendados sólo podían transportar sus cosechas al puerto de La Habana utilizando la navegación de cabotaje, lo que suponía depender de unos plazos relativamente amplios para el transporte, así como de un número limitado de barcos. Laird W. Bergard señala cómo el Ferrocarril de la Bahía de La Habana efectuaba dos viajes de ida y vuelta diarios entre Matanzas y los Almacenes de Regla, en La Habana; a finales de la década de 1850 el tren tardaba menos de dos horas en realizar el viaje (L.W. Bergard, Cuban Rural Society in the Nineteenth Century..., Princeton (N.J.), Princeton University Press, 1990, pág. 167).

peor informados <sup>3</sup>.

Los mercados que recibían los productos cubanos eran muy variados. Los más importantes eran Gran Bretaña y los Estados Unidos, sobre todo con respecto al azúcar, aunque Alemania, Francia y otros países europeos eran también importantes compradores. Naturalmente, y a medida que pasaban los años, la importancia relativa que los Estados Unidos tenían como mercado, se iba poniendo de manifiesto de una forma cada vez más evidente; no obstante, y como señalamos en el capítulo dedicado al análisis de la labor de los comerciantes extranjeros en la Isla, el papel de Gran Bretaña sólo declinaría en los años finales del período estudiado por nosotros. Durante todo el período, España nunca fue el principal comprador, tanto para el azúcar como para el tabaco cubanos, un hecho que constituye, en sí mismo, uno de los elementos que contribuyeron en mayor medida a echar abajo su imagen de metrópoli.

Los importantes beneficios derivados de la fase de este proceso que incluía la venta de las producciones en los mercados exteriores llevaron a algunas casas habaneras dedicadas a este sector comercial de la importación-exportación, a la apertura de sucursales en las ciudades en las que estaban situados los principales centros dedicados a este tipo de negociaciones. Así, Julián de Zulueta mantenía una sucursal de su negocio

---

<sup>3</sup>La Casa Drake llegó a publicar un folleto en inglés, el Mercantile Weekly Report, en el que aparecía cada una de las variaciones experimentadas por el precio del azúcar, junto con otras precisiones que podían afectar al desarrollo de las cosechas, haciéndolas más o menos abundantes, así como análisis de las calidades de los diferentes azúcares producidos.

en Liverpool, al tiempo que tenía otra abierta en Andoaín (España) <sup>4</sup>. L. W. Bergard señala también cómo los Baró abrieron una casa en Nueva York, que actuaba bajo la razón social de "R. Herques & Co.", mientras que Valentín Goicuría sostenía un establecimiento en Nueva Orleans, en la década de los 50 <sup>5</sup>.

El sector de comerciantes habaneros dedicados a este tipo de negocios abarcaba, de una parte, a toda una serie de comerciantes extranjeros, en general relacionados fundamentalmente con sus países de origen; además, integraba también un sector de comerciantes criollos, junto a otro de hispanocubanos. Sólo desde mediados de la década de 1850, y hasta finales del período que abarca nuestro estudio, comienzan a tomar una importancia relativa aquellos comerciantes a los que denominamos "españoles", en el sentido de su escaso o nula integración en la sociedad cubana.

A este grupo pertenecían los Hermanos Torriente, los cuales, además de diversos negocios en la isla de Cuba, mantenían unos lazos con la metrópoli más importantes de lo usual, a través de la dirección de una rama de sus negocios de importación-exportación abierta en su nativa Santander <sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup>Se trata de la firma "Zulueta e Isasi", de Andoaín (A.B.E., Madrid, )

<sup>5</sup>L.W. Bergard, *Ops. Cit.*, pág. 177.

<sup>6</sup>Los Torriente constituían una de las más importantes relaciones de la Casa Baring en Cuba (ver el apartado dedicado a la labor de los Baring en Cuba, dentro del capítulo dedicado al análisis del papel jugado en La Habana por los comerciantes extranjeros). En el mismo sentido, aunque en este caso eran socios de la compañía, tenemos la relación de los Drake con la firma londinense Drake, (continúa...)

#### 5.1.4 Los comerciantes-prestamistas y el negocio del crédito

En un país con una estructura económica como la cubana del período 1829-1868, el sector dedicado a la distribución y comercialización de bienes resulta de una enorme importancia dentro del conjunto de la economía nacional. Desde este punto de vista, tanto el comercio de importación como el de exportación permitían la obtención de grandes beneficios, libres para ser reinvertidos en otros renglones económicos que proporcionaran la suficiente rentabilidad.

Casas de comercio como las de Carlos Drake, "R. Fernández y Cía.", "Viuda de Embil", los Hermanos Torriente, Julián de Zulueta, "Queipo, Vidal y Cía.", las familias Fesser; Baró, Samá, Pedroso o "Noriega, Olmo y Cía.", se dedicaron a esta clase de negocios. No se trata de que estas casas de comercio se dedicasen, en un momento de su trayectoria y con exclusividad, al negocio de la provisión crédito, sino que sus actividades estaban altamente diversificadas, abarcando diferentes tipos de negocios cuyo manejo era encomendado a alguien perteneciente a la familia o, en su defecto, a alguna persona estrechamente ligada con la misma.

Los comerciantes habaneros se encontraban, a menudo, en la necesidad de tomar decisiones sobre la manera de reinvertir los beneficios

---

<sup>6</sup>(...continuación)

Kleinwort & Cohen (R.T. Ely, Comerciantes cubanos del siglo XIX, La Habana, Ed. Martí, 1961, pág. 96), así como la apertura en Londres y Sevilla de dos ramas de la Casa Fesser, regentadas por los hermanos de Eduardo, Adolfo, Juan y José.

obtenidos a lo largo del desarrollo de sus actividades comerciales propiamente dichas. Una tradición ya establecida, como la existente en otros países, junto con la necesidad de encontrar puntos de inversión para sus capitales recién aumentados, así como la manifiesta ineficacia, cuando no inexistencia, del sistema crediticio cubano, contribuyeron, en etapas muy tempranas del desarrollo de la Isla, a que muchos de los integrantes del sector comercial desviasen, de manera continuada, una parte de sus capitales, hacia la función consistente en proveer a los productores de medios para continuar su labor.

Inicialmente, sus "clientes" fueron los propietarios de explotaciones agrícolas y ganaderas, los cuales necesitaban préstamos que les permitiesen mantener en funcionamiento sus explotaciones hasta llegar a la realización de beneficios, en la época del año posterior a la zafra <sup>7</sup>.

No todas las casas comerciales estaban en disposición de emprender este tipo de negocios, para los cuales era necesario disponer de unos capitales considerables, que estarían inmovilizados durante períodos de tiempo medios <sup>8</sup> y expuestos a una constante amenaza de falta de pago, frente a la cual existían escasas posibilidades de reacción. Dichos factores llevaron a que sólo porciones relativamente pequeñas de los beneficios se

---

<sup>7</sup>Realmente, la mayoría de las voces que se alzan a favor de la creación de un sistema crediticio eficaz, lo hacen en relación con las necesidades de capital que aprecian en la explotaciones agrícolas, sin hacer referencia a que las mismas necesidades existieran en otros sectores económicos.

<sup>8</sup>En general, tratándose de la financiación de explotaciones agrícolas, azúcar principalmente, las cantidades prestadas debían recuperarse una vez finalizada la zafra, excepto en aquellos casos en los que las casas comerciales se hacían cargo de la venta de la producción en los mercados exteriores, casos en los que se añadía la necesidad de transporte marítimo, con sus peligros.

dedicaran a este negocio, ya que continuaban existiendo alternativas más rentables y seguras; la consecuencia inmediata fue una persistente renuencia a la realización de estas inversiones, que contribuyó a crear en la población la idea de que, para montar un negocio de una cierta entidad, resultaba necesario recurrir a capitales exteriores, como sucedió en el caso de la primera línea ferroviaria. Una de las conclusiones de l presente trabajo incide sobre el hecho de la existencia real de capitales suficientes para el fomento del desarrollo cubano, dentro de la misma Isla. La mayor parte de las casas de comercio más importantes comenzaron su andadura dedicándose a la Trata, que, en algunos momentos, permitió alcanzar beneficios de hasta un 100-125%; las distintas guerras en las que intervino España entre finales del siglo XVIII y principios del XIX, el bloqueo al que fue sometido el transporte marítimo, así como el contrabando, práctica común a todo el Caribe, permitieron la formación de grandes fortunas, como las de los Alfonso, Aldama, Poey o Frías <sup>9</sup>. La segunda generación de estas familias no continuaría dedicándose al comercio, sino que prefirieron dedicarse a la explotación de las propiedades agrícolas compradas por sus padres o, en algunos casos, a los negocios de carácter financiero <sup>10</sup>.

Otro grupo de comerciantes presentó un comportamiento diferente, a pesar de que su incremento patrimonial tuviera características similares.

---

<sup>9</sup>Un ejemplo clásico de este proceso lo constituye el enriquecimiento de la familia Aldama. Domingo de Aldama llegó a La Habana a principios del siglo XIX, entrando como empleado en la casa de comercio de tejidos regentada por José Luis Alfonso, con cuya hija se casaría, unos años más tarde; en 1820, ambos estaban ya entre los más ricos hacendados de la Isla, con sus hijos educándose en Europa.

<sup>10</sup>Nos referimos a inversiones en ferrocarriles, almacenes de depósito, compañías aseguradoras...



Un ejemplo de este segundo tipo lo constituye Joaquín de Arrieta, el cual comenzó dedicándose a la Trata, realizando posteriormente inversiones en la compra de ingenios, pero continuando con su dedicación al comercio durante largos años, asociado con otros comerciantes extranjeros e hispano-cubanos, perteneciendo al Tribunal de Comercio y a la Junta de Fomento <sup>11</sup>.

Otro ejemplo, dentro de este último grupo, lo constituye Julián de Zulueta, quizás el comerciante más poderoso de La Habana a lo largo de todo el período que analizamos. Llegado a Cuba en 1832, comenzó sus negocios protegido por el mediano capital poseído por su familia en España <sup>12</sup>, convirtiéndose en hacendado e iniciando una carrera política, pero sin abandonar sus negocios de carácter más propiamente comercial.

El siguiente párrafo describe magistralmente la labor realizada por los refaccionistas en la provisión de crédito para la agricultura:

"Los refaccionistas son los que se encargan de proveer todo a los todos gastos de las fincas que los constituyen el alimento y vestido de los esclavos, envases y toda clase de utensilios, formando una especie de bancos particulares para anticipar cuanto para aquellas pueda necesitarse, como también para

---

<sup>11</sup>"Arrieta y Lafrentz" (1822), y "Arrieta, Ibbeken y Zangroniz" (1845).

<sup>12</sup>Algunos autores han sostenido la idea de que Zulueta llegó a La Habana sin apenas capital; otros, como H. Friedlaender (*Ops. Cit.*, Vol. I, pág. 289), señalan que el origen de su fortuna estuvo en una herencia familiar. Actualmente parece confirmarse la teoría según la cual Zulueta llegó a Cuba comisionado por su familia española para iniciar negocios en la pujante plaza habanera, cuyas posibilidades podían entreverse desde España.

las urgencias personales del hacendado, de cuyas cantidades se reintegra con la venta de la zafra, o sea de la cosecha." <sup>13</sup>

La refacción, en unas condiciones de oferta limitada y creciente demanda, se daba sólo a cambio de elevados intereses, que oscilaban entre un 20 y un 25 %, llegando, en algunos momentos, a alcanzar cotas más altas <sup>14</sup>. Los términos por los cuales se hacían los préstamos variaban de unos casos a otros, desde los plazos anuales hasta los cuatro o cinco años <sup>15</sup>.

---

<sup>13</sup>M. Torrente, Bosquejo económico-político de la isla de Cuba, comprensivo de varios proyectos de prudentes y saludables mejoras que pueden introducirse..., vol. II, Madrid, Imp. de Manuel Pita, 1852-53, pág. 18.

<sup>14</sup>Las razones de las altas tasas de interés usuales en La Habana para el período 1829-1868 hay que buscarlas en la escasez de circulante disponible, combinada con elevada demanda generada por el rápido desarrollo azucarero; el grupo de comerciantes con capitales disponibles para la realización de préstamos se encontraba bastante cohesionado en la defensa de sus intereses corporativos, con lo que no solían producirse comportamientos individuales que produjeran rupturas en las tasas, fijadas de una manera tácita. Negocios como la Trata producían grandes beneficios, y los comerciantes buscaban otros negocios capaces, a su vez, de producir unos beneficios tales que justificaran la desviación de unos capitales que podrían, de otro modo, ser reinvertidos con facilidad en el negocio de la provisión de esclavos. Ni siquiera la intervención en el mercado de préstamos de las casas de comercio estadounidenses, británicas, francesas y alemanas produjo, al aumentar la competencia, la esperada bajada de los intereses. Friedlaender sostiene que la razón del mantenimiento de los altos tipos hay que buscarla en una pervivencia del espíritu gremial, "opuesto a la competencia libre, manteniendo el precio en un nivel que satisfacía a todos los miembros de la lonja." (H. Friedlaender, Ops. Cit., vol. I, pág. 408).

<sup>15</sup>H. Friedlaender nos habla de una encuesta realizada por Arango y Parreño sobre los capitales invertidos en refacciones por los comerciantes habaneros a finales del siglo XVIII y principios del XIX. Pedro Manuel de Erice contestó que había invertido en este tipo de negocios, entre 1798 y 1801, 1.760.000 pesos en refacciones anuales y otros 692.000 pesos en negocios a 4 o 5 años (H. Friedlaender, Ops. Cit., vol. I, pág. 405).



A partir de 1818, cuando se abrieron, finalmente, los puertos al libre comercio, las casas de comercio extranjeras reforzaron su presencia en la plaza de La Habana; muchas de ellas alternaban la función de comisionistas en el comercio de importación-exportación con las labores bancarias que desarrollaban en sus sedes europeas o estadounidenses. De esta manera, se establecieron relaciones triangulares, con un vértice en Cuba, otro en la fachada atlántica de los Estados Unidos y otro en la fachada atlántica europea <sup>16</sup>. Como resultado de estas relaciones, comerciantes y productores habaneros entraban en relación con el sistema mundial a través del baremo que representaban las oscilaciones de las bolsas de Londres, París o Amsterdam <sup>17</sup>.

## **5.2 NACIMIENTO DE LA FIGURA DEL HOMBRE DE NEGOCIOS HABANERO**

Uno de los signos que marcan el desarrollo económico cubano del período 1829-1868 es la progresiva diversificación de las actividades e inversiones de las casas comerciales habaneras de mayor importancia.

Esta diversificación dio sus primeros pasos a comienzos de siglo, cuando las posibilidades que se presentaban abarcaban únicamente dos

---

<sup>16</sup>E.C. Kirkland, Historia económica de los Estados Unidos, México D.F., F.C.E., 1941, pág. 226.

<sup>17</sup>Por esta razón, se justifica la publicación, en La Habana, de la obra de Mendive, un manual para la utilización en la vida diaria de los negocios, en el que se reflejaba la forma de computar intereses, amortizaciones...(F. de Mendive, Cambio de La Habana con Londres, París, Hamburgo, Amsterdam y Lisboa, y números fijos o multiplicadores, para los negocios de dinero desde cinco a diez y ocho por ciento al año de 365 días, La Habana, Imp. de P.N. Palmer e hijo, 1824.

vías: la inversión de capitales en otros sectores comerciales diferentes de los que hasta entonces habían caracterizado a la empresa, y la inversión en la compra de propiedades agrícolas, principalmente ingenios; en el primero de los casos, está claro que se buscaban inversiones cuya elevada rentabilidad justificase el riesgo que suponía la introducción en un nuevo mercado y, en este sentido, el negocio-rey fue el comercio de esclavos.

Un claro ejemplo de este proceso de diversificación lo observamos en el caso del comerciante Bartolomé Mitjans, que conocemos a través del pleito entablado tras su muerte, en 1967, en el que se demandaba la nulidad del convenio testamentario <sup>18</sup>; la demanda anterior incluye el inventario y avalúo del caudal testamentario de este importante comerciante habanero que se detalla en el Cuadro n° 4.

#### CUADRO N° 4

##### Caudal testamentario de D. Bartolomé Mitjans

	Escudos
- Once casas situadas en esta ciudad, y apreciadas en . . . . .	4S25.563
- El ingenio "Guacamaya", con sus terrenos, edificios, dotaciones de esclavos y animales . . . . .	1.500.274
- El sitio titulado "Hicacolicacos" . . . . .	32.404
- La vega "Santa Damiana" . . . . .	174.863
- El sitio llamado "Collazo" . . . . .	4.490
- La vega titulada "Ramírez" . . . . .	110.274
- Otra, llamada "Punta Gorda" . . . . .	8.111
- Otra, idem "Camarones" . . . . .	4.510
- Y otra, titulada "Cayo Largo" . . . . .	5.715
	<hr/> 2.276.206

Fuente: Testamentaría de Mitjans. Demanda de nulidad del convenio celebrado en 1° de junio de 1870.

---

<sup>18</sup>Mitjans testó ante el escribano D. Miguel Noño, el 12 de mayo de 1867.

La demanda anterior menciona también el balance de los libros de la casa de comercio, practicado doce días antes del fallecimiento del comerciante, en el que se citan otras posesiones, como el vapor "Cuyuguatejo", con un valor de 2.246 pesos, maquinaria diversa, veinte acciones de la sociedad "La Alianza", cuatro del Banco Español, esclavos, así como cosechas.

Se mencionaba también el activo existente en la caja de la casa de comercio, que ascendía a 1.939 pesos, la suma correspondiente a la refacción de un ingenio, que era de 76.916 pesos, una serie de gastos varios, créditos por un total de 122. 245 pesos, concedidos a treinta y ocho personas, algunos de los cuales se consideraban ya como incobrables, todo ello hasta la suma de 1.241.184 pesos fuertes. Deducido de estas cantidades el pasivo soportado por la Firma, el balance nunca resultaba menor de un millón de pesos fuertes, lo que nos da una idea de la importancia de la posición forjada por este inmigrante; comerciante importador y exportador, prestamista, propietario de vegas e ingenios, pero también accionista de diferentes sociedades, el incremento patrimonial experimentado fue uno de los más significativos de la colonia financiera habanera del período 1829-1868.

De acuerdo con estas pautas de comportamiento, los Drake, que llegaron a abarcar las funciones de importadores-exportadores y las de comerciantes-prestamistas, establecieron los ingenios Saratoga y Júcaro, mientras que la familia Torriente explotaba el Isabel y el Cantabria. Posteriormente, la diversificación se haría aún mayor, dando lugar, en

apenas unas décadas, a la consolidación de una nueva figura dentro de los ambientes económicos habaneros: se trata del financiero, tal y como existía ya en Europa y en los Estados Unidos, con intereses en una multitud de negocios. El siguiente apartado pretende, a través de un análisis de la evolución de los distintos puntos de inversión a lo largo del período, llegar a definir a este grupo de hombres cuya influencia marcaría de forma decisiva el desarrollo histórico cubano.

En la década de 1850, y sobre todo a partir de 1857, tiene lugar un cambio importante en la marcha progresiva de este proceso de diversificación. Asistimos a un intento consciente, por parte de un grupo de capitalistas habaneros, con orígenes diferentes, en formar parte de los accionariados de compañías que abarcan sectores económicos muy diferentes; los protagonistas de este proceso son hombres como José Noriega, Julián de Zulueta, Rafael Rodríguez Torices o Salvador Samá.

### **5.2.1 Los orígenes: el comercio de esclavos**

El comercio de esclavos constituyó, a finales del siglo XVIII y principios del XIX, la principal fuente de acumulación de capitales en la economía habanera. Emigrantes extranjeros como Joaquín Madan, establecieron casas comerciales cuya dedicación fundamental era este tipo de comercio, como la de "Madan, Sobrino e Hijos" <sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup>La etapa de mayor actividad de Joaquín Madan como comerciante de esclavos se centra en la década de 1820. La segunda generación de los Madan en Cuba, establecería lazos de parentesco con otras familias de importancia en el comercio de esclavos, como los Alfonso.

El crecimiento de la importancia de los cultivos agrícolas destinados mayoritariamente a la exportación, y particularmente el del azúcar, estuvo financiado, en gran medida, por los capitales obtenidos en este tipo de comercio. Aquellos comerciantes que habían sabido relacionarse con las empresas extranjeras protagonistas de los asientos, igual que, por ejemplo, los que se unieron para formar la "Compañía Africana de La Habana" <sup>20</sup>, consiguieron reunir importantes fortunas disponibles para la reinversión en otros sectores, sobre todo a medida que, con la prohibición de la Trata, la figura del comerciantes de esclavos fue siendo peor aceptada en sociedad. Capitalistas como el Conde de Casa-Lombillo, Gabriel Lombillo y Herze <sup>21</sup>, Joaquín Gómez, Salvador Samá <sup>22</sup>, la

---

<sup>20</sup>Esta Compañía se formó en 1803, participando en ella miembros de las "Antiguas Familias", interesadas en mantener una provisión regular de mano de obra esclava con destino al desarrollo azucarero. Entre ellos encontramos al Conde de Lagunillas, el habanero Juan Francisco de Zequeira y Acosta, a los marqueses de la Real Proclamación, de Cárdenas de Monte Hermoso o al Conde de Jibacoa (para una ampliación de las biografías de cada una de estas figuras, ver la obra de Rafael Nieto y Cortadellas, Dignidades nobiliarias de Cuba, Madrid, Eds. Cultura Hispánica, 1954). A pesar de este intento de alzarse con el control en el sector, por parte de las "Antiguas Familias", la mayor parte del negocio continuó, hasta su desaparición, en manos de los comerciantes que llegaron a Cuba muy a finales del siglo XVIII, y en las primeras décadas del XIX.

<sup>21</sup>Nacido en Pedroso (Castilla la Vieja), llegó a La Habana a principios del siglo XIX, siéndole concedido el título en 1829. Murió el 6 de julio de 1830, tras otorgar testamento ante el escribano José Salinas. Su hija Teresa, nacida en 1820, casó, en 1838, con otro reputado tratante de esclavos, José Suárez de Argudín (F.J. Santa Cruz y Mallen, Conde de San Juan de Jaruco, Historia de Familias Cubanas, vol. III, La Habana, Ed. Hércules, 1940,).

<sup>22</sup>Llegó a La Habana con la corriente de inmigrantes de la primera mitad del siglo XIX, desde Vilanova i Geltrú, donde había nacido en 1797. Introducido en el comercio habanero, llegó a ser Coronel de Milicias de Infantería, procurador del Tribunal de Comercio, regidor del Ayuntamiento habanero (1860, 62, 64 y 66), vocal de la Junta de Fomento. Le fueron otorgados los títulos de Marqués de Marianao (con Grandeza de España), de Villanueva y Geltrú y de Samá. Tras otorgar testamento ante el escribano Felipe María Soya, murió soltero, en 1866 (F.J. Santa Cruz y Mallen, Conde de San Juan de Jaruco, Ops. Cit., vol. V.

familia Alfonso, o Salvador Baró <sup>23</sup>, así como firmas como "Drake Hermanos" o "Pedro Martínez y Cía" se encargaron de ello.

Los comerciantes extranjeros también participaban en este tipo de comercio; un ejemplo de ello es el de Cornelio Coppinger O'Brien, llegado a La Habana en 1763.

Otras casas comerciales habaneras estuvieron implicadas en este tipo de tráfico, como la de Joaquín de Arrieta, que llegó a ser propietario del ingenio "Flor de Cuba" <sup>24</sup>. El caso más destacado es, probablemente, el de Julián de Zulueta y Amondo.

Zulueta había nacido en Anúcita (Alava, España), en cuya iglesia parroquial fue bautizado el 9 de enero de 1814. El análisis de su figura nos lleva a profundizar en una cuestión fundamental para los estudios posteriores sobre la clase comercial habanera, como son sus relaciones con las firmas comerciales metropolitanas, así como el hasta qué punto dependían de ellas. En el caso concreto de Zulueta, durante largos años se había pensado que se trataba de la clásica figura de inmigrante que llega a La Habana sin ningún respaldo económico para, una vez allí, elevarse, desde su posición inicial, y gracias a su trabajo y a su capacidad para aprovechar las oportunidades que se le presentaban, hasta una

---

<sup>23</sup>José Baró y Blanxart llegó a Cuba procedente de Canet de Mar (F.J. Santa Cruz y Mallen, Ops. Cit., vol. I).

<sup>24</sup>Arrieta fue uno de los caso de propietarios de ingenios que recurrieron, para su financiación, a capitales extranjeros, en lugar de hacerlo a los capitales locales o metropolitanos. Su relación con la firma bancaria londinense "Frederick Hut & Co." es bien conocida

posición en la cima de la escala social. Hoy en día, se plantea cada vez con más fuerza la posibilidad de que Julián de Zulueta llegara a Cuba respaldado por una organización comercial, de marcado carácter familiar, con ramas en la Península y en Gran Bretaña, y que había visto la posibilidad de incrementar sus beneficios, tomando parte en el desarrollo económico cubano <sup>25</sup>.

Nuestro hombre llegó a La Habana a principios de la década de 1830. En 1835, y gracias a sus relaciones familiares, que le habían permitido introducirse en el negocio del comercio de esclavos, estaba ya en disposición de adquirir un ingenio, el San Francisco de Paula, dedicándose también a labores de intermediación en la exportación de azúcar a los Estados Unidos, a través de los todavía mejor situados "Drake Hermanos" <sup>26</sup>. Esta no sería su única compra de tierras para la construcción de ingenios azucareros; en 1844 compraba tierras al Conde de Peñalver, en las que fundaría el ingenio "Alava"; a principios de la década de 1850, fundó el "Vizcaya", unos diez años más tarde, fundaba el "España" y, en los inicios de la década de 1870, el "Zaza".

Julián de Zulueta fue detenido en diferentes ocasiones, acusado de tráfico negrero, pero sus influyentes relaciones garantizaban su puesta en libertad.

---

<sup>25</sup>Bergard afirma que Zulueta procedía de una acaudalada familia vasca, con una tradición de actividad comercial a gran escala desde mediados del siglo XVIII; según él, los Zulueta estaban ya entre los más importantes tratantes de esclavos que actuaban en la costa africana, ya antes del nacimiento de Julián (Laird W. Bergard, *Ops. Cit.*, pág. 51) <sup>25</sup>. Un tío de Zulueta, junto con sus hijos, regentaban diferentes ramas de la firma asentadas en Londres y Sevilla.

<sup>26</sup>A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 67.

El análisis de la causa seguida contra el gobernador de la jurisdicción de Colón, José Agustín Argüelles, junto con toda una serie de autoridades locales de la zona, así como el cura párroco de Colón, permite llegar a diferentes conclusiones sobre la pervivencia de este punto de inversión aún en una fecha tan tardía como 1863. La acusación que se les hacía era la de plagio de unos negros bozales, pertenecientes a una expedición capturada en los partidos judiciales de Colón y Cienfuegos, así como "las falsedades que se suponen cometidas para impedir el descubrimiento de este delito..." <sup>27</sup>.

La condena de Argüelles fue de 19 años y una multa de 50.000 pesos fuertes, además de algunas otras penas relacionadas, sobre todo, con la restitución de las pérdidas económicas que habían sufrido los particulares que se habían hecho cargo de los negros.

La referencia a Zulueta, el organizador de la expedición, que no es mencionado entre los acusados, es constante a lo largo de todo el texto, como cuando se dice que "...por el interés de acaudalados armadores en labrar la ruina de aquellos que tuvieron la bastante abnegación, en desprendimiento, el desprendimiento necesario y el celo indispensable, para impedir que una vez más consumaran el indigno, inicuo e inmoral tráfico..." <sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> Defensa del Señor Don José Agustín Argüelles, en la causa de supuesto plagio de bozales pertenecientes a la gran expedición apresada por él mismo en la isla de Cuba..., Madrid, Imp. de Frías y Cía., 1867.

<sup>28</sup> J.M. Fernández de la Hoz, Ops. Cit., pág. 8.



La defensa de Argüelles llama la atención sobre el hecho de que la condena se hace por plagio y falsedades, como una pieza jurídica separada de la causa inicial por introducción de negros bozales, o "alijo", que, en 1867, permanecía sin ser fallada. Según Fernández de la Hoz, "Esa lentitud inconcebible tiene su natural explicación en los elementos poderosos de influencia de que disponen los armadores (negreros) de la isla de Cuba..." <sup>29</sup>.

José Agustín Argüelles había sido nombrado gobernador de Colón en octubre de 1863, y, desde un principio, dirigió toda una serie de cartas al Gobernador Superior, D. Domingo Dulce, en el sentido de advertirle que se preveía un desembarco de bozales en la ensenada de Cochinos <sup>30</sup>. Ante la pasividad de Dulce y del Gobernador del distrito de Cienfuegos, en el que se había adentrado la expedición, fue Argüelles quien la apresó, incluidas las personas que la manejaban, todos ellos empleados de Julián de Zulueta. Parece que fue en este momento cuando el General Dulce autorizó a Argüelles a recompensar a sus hombres con algunos de los negros aprehendidos. Poco después, Dulce liberaba a los empleados de Zulueta, y, en enero de 1864, Zulueta era nombrado alcalde de La Habana <sup>31</sup>.

---

<sup>29</sup>Fernández de la Hoz, Ops. Cit., pág. 11.

<sup>30</sup>Parece que el proyecto de la expedición era del dominio público, y que incluso se había anunciado en Madrid, mucho antes de su realización, lo que demuestra la pasividad de las autoridades. Fernández de la Hoz señala la importancia de que el alijo llegara en un barco de vapor, cuando lo usual era que todavía, para este tipo de negocios, que implicaban siempre riesgo de captura, se venían utilizando barcos de vela.

<sup>31</sup>Zulueta llegó a ostentar múltiples cargos, como el de Coronel en Jefe del Segundo Batallón del Regimiento de Milicias de La Habana, regidor del Ayuntamiento habanero (1860, 62, 64, 66, 68, 70, (continúa...))

No obstante, resulta necesario señalar que la diversificación de la que hablamos tenía un límite, como era el impuesto por la ausencia de una demanda interna, con respecto a toda una serie de productos y servicios; la cada vez mayor profundización en la dependencia económica del azúcar, unida a la fragilidad de las clases medias, así como las peculiares características de las clases populares, impedían, al menos de momento, el nacimiento de nuevos puntos de inversión, similares a los que surgían a cada momento en los países europeos y en los Estados Unidos.

Una variante de este tipo de comercio, aparecida tras el inicio del proceso de supresión de la Trata, fue la que se centró en el suministro de otros tipos de trabajadores distintos a los tradicionales esclavos; se trata de chinos y yucatecos. El caso más conocido es el de los importadores de mano de obra china, muchos de los cuales habían sido, o continuaban siendo, tratantes de esclavos; algunos de los principales comerciantes, dedicados a este negocio de manera ocasional, aparecen reflejados en el Cuadro nº 5.

---

<sup>31</sup>(...continuación)

74 y 76), Corregidor y Gobernador Político de Cuba, senador del Reino por Alava en 1876, más tarde por Cuba y, posteriormente, senador vitalicio. Se casó tres veces: la primera de ellas con Francisca de los Dolores Samá y de la Mota, de la Casa de los marqueses de Marianao (sobrina de Salvador Samá y Martí, otro de los principales comerciantes habaneros dedicados al comercio de esclavos; su matrimonio, celebrado el 1º de octubre de 1842, dice mucho sobre la posición que había alcanzado Zulueta, para dicha fecha, en la plaza habanera); la segunda con Juliana Simona Ruiz de Gámiz y Zulueta, en 1861; y la tercera, en 1864, con María Juana Raíz de Gámiz y Zulueta. Fue nombrado, por un Real Decreto de 21 de julio de 1875, Marqués de Alava, con vizcondado previo de Casa Blanca. Murió el 6 de mayo de 1878, tras otorgar testamento, el 3 de mayo del mismo año ante el escribano Carlos Amores y Sanz (F.J. Santa Cruz y Mallen, conde de San Juan de Jaruco, Historia de familias cubanas, La Habana, Ed. Hércules, 1940).

**CUADRO N° 5**  
**Conducción de colonos asiáticos a Cuba**  
**Año 1856**

PROCEDENCIA	CONSIGNATARIO	Nº DE CHINOS
Suratao	"Torices, Puente y Cía."	364
Macao	"Torices, Puente y Cía."	196
Macao	"Zulueta y Cía."	246
Hong-Kong	"Torices, Puente y Cía."	375
Amoy(naufragado)	"Drake y Cía."	485
Suratao	"Pereda, Machado y Cía."	484
Hong-Kong	"Fontanills y Cía."	327
Amoy	"Pereda, Machado y Cía."	452
Suratao	"Pereda, Machado y Cía."	566
Hong-Kong	"Torices, Puente y Cía."	202
Hong-Kong	"Torices, Puente y Cía."	185
Suratao	"Torices, Puente y Cía."	263
Suratao	"Drake y Cía."	189
Macao	"Pereda, Machado y Cía."	320
Total		4.650

Fuente: B.N., Madrid, Manuscrito  
13854, "Estado que manifiesta los buques  
que han conducido colonos asiáticos desde  
el 1 de enero hasta la fecha (La Habana,  
3 de diciembre de 1856)".

### **5.2.2 La difusión del ferrocarril**

La expansión de las tierras dedicadas al cultivo del azúcar trajo consigo un incremento en la necesidad de articular un sistema de transporte desde los ingenios hacia los puertos de salida que influyese positivamente en los costos de distribución. Un sector de la élite económica habanera se dio pronto cuenta de las posibilidades que el transporte de producciones agrarias tenía, como punto de inversión, y comenzó a ponerlo en práctica <sup>32</sup>.

Durante la época anterior, el transporte se había hecho por medio de carros, tirados por mulas, que llevaban sus cargas hasta pequeños puertos desde donde los barcos de cabotaje conducían la mercancía hasta La Habana; todo ello suponía un gasto considerable, además de un gran desperdicio de tiempo.

La rápida introducción del ferrocarril en Cuba se explica, básicamente, por tres tipos de factores:

- Existencia de la necesidad de un transporte rápido y barato.
- Existencia de capitales disponibles para la inversión.
- Existencia de una tradición de contactos con Europa, que

---

<sup>32</sup>Existieron intentos anteriores de buscar una solución al problema del transporte, pero no planteaban la posibilidad de abrir el sector a la inversión privada; un ejemplo de ello es la propuesta de construcción de un canal entre los ríos Mayabeque y Almendares, en el área de expansión azucarera de Güines, que partió del Intendente de Marina, Lorenzo Montalvo, en 1767 (A.N.C., La Habana, Real Consulado, 115/4844).

permitió observar directamente la aplicación inicial del sistema.

Las primeras líneas del ferrocarril aparecieron a principios de la década de 1830 en Gran Bretaña. La noticia del proyecto era conocida por amplios sectores de la élite habanera, cuya relación con Europa, en el sentido del análisis y aplicación en la Isla de los adelantos técnicos europeos, databa de mucho tiempo antes; en este sentido, quizás lo más representativo sean los viajes de estudios que se organizaban para estudiar mejoras relacionadas con el cultivo del azúcar, ya en el siglo XVIII.

Todos estos factores se entremezclaron, provocando el que, poco más de un mes después de la inauguración de la línea inglesa, en las instituciones económicas habaneras comenzaran a aparecer proyectos que planteaban la posibilidad de construcción de un ferrocarril, adaptado a las necesidades concretas del azúcar <sup>33</sup>. Así, en agosto de 1830, el Gobierno había ordenado ya el establecimiento de la Junta de Caminos de Hierro.

Hasta ahora habíamos señalado la existencia en Cuba de capitales disponibles para la inversión en este sector. Sin embargo, y dentro de una tónica de actuación común en el desarrollo histórico isleño, el proyecto se planteó a partir de una financiación gubernamental, basada en la idea de que la reducción de costos para la industria azucarera repercutiría en

---

<sup>33</sup>Nos referimos, concretamente, a la Real Sociedad Económica, el Consulado y el Ayuntamiento habanero.

un bien público <sup>34</sup>. El resultado fue que la Junta de Fomento se encargó de la construcción y explotación inicial del ferrocarril.

La financiación de la construcción fue negociada en Gran Bretaña por el Conde de Villanueva, que por entonces presidía la Junta de Fomento, contando para ello con la garantía de la Corona española. El contrato se firmaría, finalmente, con la firma "Alexander Robertson & Co.", siendo aprobado en 1834, y emprendiéndose la construcción un año después.

Apenas cinco años después de la apertura del primer tramo este ferrocarril, en 1842, ya había sido privatizado. Pronto la élite económica habanera empezó a presionar para que se le autorizase a invertir en la construcción de nuevas líneas. Así, un grupo de capitalistas pertenecientes a las "Antiguas Familias" habaneras, organizaba la "Empresa del Ferrocarril de Cárdenas", proyecto en el que intervinieron hombres como Juan Montalvo y O'Farril, Joaquín Peñalver, Domingo del Monte, Wenceslao Villaurrútia, Santiago Drake o Joaquín Pedroso <sup>35</sup>. Igual que sucedería en muchos otros casos, el proyecto fue planteado por capitalistas con una probada capacidad de inversión, los cuales, además, poseían tierras en las zonas por las que, de construirse, pasaría el ferrocarril, por lo que estaban particularmente interesados en su construcción.

---

<sup>34</sup>Algo similar, aunque no idéntico, observaremos cuando se plantea la necesidad de creación de establecimientos bancarios, que se analiza en otro capítulo de esta tesis.

<sup>35</sup>A.H.N., Madrid, Ultramar, Fomento, legajo 52.

En 1840, una nueva solicitud de permiso para construir una línea de ferrocarril era presentada al Gobierno; se trata del "Ferrocarril del Júcaro". Los organizadores fueron el Conde de Peñalver, Pedro Diago<sup>36</sup>, Joaquín de Arrieta y Tomás de Juara. Una vez más, la financiación fue negociada con la Casa Robertson, pero el control de esta empresa, como el de la mayor parte de las muchas empresas ferroviarias que fueron fundadas en la Cuba de la época, permaneció en manos de un reducido grupo de capitalistas con base en la ciudad de La Habana, en el que las "Antiguas Familias" se mezclaban con los comerciantes llegados pocas décadas antes. Los años siguientes verían progresar la construcción de vías férreas a todo lo largo y ancho de la tierra cubana; sin embargo, el modelo planteado en las líneas descritas en este apartado, se mantendría durante largo tiempo. La desconfianza inicial que caracterizó el acercamiento de las distintas ramas de la élite habanera a este punto de inversión, continuaría existiendo durante largos años, motivo por el cual, en una isla en la que los capitales para la inversión eran más abundantes de lo normal, se siguió recurriendo repetidamente a los capitales extranjeros.

Las tensiones surgidas, con ocasión de la lucha por el control de la empresa del ferrocarril de La Habana a Güines, son el mejor ejemplo de los intentos que venían realizando las "Antiguas Familias" para adaptarse al paso de los tiempos, y no perder su puesto dentro de la élite económica cubana; son pocos los integrantes de familias criollas que saldrían vencedoras en esta lucha, y menos aún los que continuarían perteneciendo

---

<sup>36</sup>Los Diago llegaron a poseer toda una serie de ingenios a lo largo del trayecto de esta línea ferroviaria.

a este selecto grupo al que venimos denominado élite habanera hacia 1868.

En 1838, la Junta de Fomento anunciaba su propósito de privatizar la línea Habana-Güines; dos grupos económicos aparecieron como postores: uno de ellos estaba compuesto por miembros de las "Antiguas Familias", junto con otros de la élite comercial habanera <sup>37</sup>. El otro grupo estaba formado por Miguel de Herrera, varios miembros de las familias Aldama y Alfonso y Juan Poey. La propiedad de la "Compañía de Caminos de Hierro de La Habana" fue concedida al segundo grupo, sin que hayamos sido capaces de saber, a ciencia cierta, la razón de dicha decisión <sup>38</sup>.

A finales del período estudiado por nosotros, en los últimos años de la década de 1850, encontramos la construcción del "Ferrocarril de la Bahía de La Habana a Matanzas". Apadrinado por la "Compañía de Almacenes de Regla", y sobre todo por su presidente, Eduardo Fesser, fue financiado, de nuevo el recurso a los capitales extranjeros, por un préstamo de una casa de banca londinense; el grupo de financieros que invertirían en este tipo de negocios, a lo largo de nuestro período de estudio, se iba cerrando, poco a poco, y los nombres de los accionistas de las diferentes compañías comienzan a repetirse. A finales de la década de 1850, la razón básica por la que un capitalista habanero se planteaba

---

<sup>37</sup>El grupo estaba integrado por capitalistas como Joaquín Gómez, Pedro Blanco, Pancho Marty, el Conde de Peñalver y Julián de Zulueta, entre otros.

<sup>38</sup>Bergard avanza la hipótesis de que el Gobierno español estaba particularmente interesado en marcar distancias con respecto a los numerosos tratantes de esclavos que integraban el primero de los grupos, aunque parece poco probable, teniendo en cuenta que los traficantes de esclavos estaban introducidos en todos los sectores económicos cubanos (Laird W. Bergard, Ops. Cit., pág. 113).



la realización de una inversión en compañías ferroviarias había dejado ya de ser el garantizarse un medio de transporte fluido para la producción de sus ingenios, y los ferrocarriles se habían transformado, simplemente, en un negocio lucrativo más, dentro de los muchos que podían emprenderse en la plaza de La Habana.

### **5.2.3 Otros puntos de inversión: almacenes de depósito y compañías de seguros**

La provisión de mano de obra para la agricultura había sido, durante largos años, el punto de acumulación fundamental en la isla de Cuba; las mayores fortunas surgidas en la inmigración procedían de este tipo de negocio; ya en etapas muy tempranas del desarrollo azucarero, los propietarios agrícolas comenzaron a darse cuenta de que una mayor participación en los momentos iniciales de la tarea de distribución de sus producciones, podía, con una moderada inversión, rendirles unos beneficios considerables. El resultado fue el comienzo del proceso de fundación de toda una serie de almacenes dedicados al depósito de mercancías, que les permitían, en aquellos casos en los que la dependencia de los refaccionistas no era excesivamente acentuada, controlar la llegada al mercado de una serie de productos, influyendo, de esta manera, en los precios alcanzados por ellos.

Poco a poco, en las orillas de la bahía habanera fueron apareciendo los edificios para el almacenaje, igual que los hacían en otros puertos exportadores de la Isla. Capitalistas como Eduardo Fesser, aportaron nuevos terrenos para ampliar las viejas instalaciones aparecidas algunos

años atrás y, en 1850, por ejemplo, surgió la "Segunda Compañía de Almacenes de Depósito del Puerto de La Habana", con depósitos situados en la ensenada de Guanabacoa, en los que podían realizar las maniobras de atraque los buques, tanto para cargar como para descargar frutos recibidos en depósito por la Compañía. Como sucedería en muchas otras ocasiones, los estatutos de la nueva empresa preveían la utilización de su capital para la realización de anticipaciones a los depositantes <sup>39</sup>. Un caso similar se dio, en 1855, con la constitución de la "Empresa de Almacenes de Depósito creada por Hacendados", en cuya creación intervino, de manera similar a como Fesser lo hizo en el caso anterior, D. Miguel Herrera <sup>40</sup>.

La "Compañía de Almacenes de Marimelena" fue creada en 1857, participando en dicha creación D. Francisco José Calderón y Kessel, D. José de Pedroso, D. Ramón de Montalvo, D. Domingo Sterling, el Conde de Fernandina, D. Lorenzo Pedro, D. Miguel Embil y D. Rafael Rodríguez Torices, entre otros. Los presupuestos de funcionamiento eran, en todo, similares a los de las sociedades anteriores, excepto en el hecho de que esta empresa se proponía la creación de un establecimiento bancario, dedicado a labores de préstamo, giro y descuento <sup>41</sup>.

---

<sup>39</sup>El capital de esta Compañía era de 300.000 pesos, dividido en seiscientas acciones (Estatutos contenidos en la escritura social y reglamento para el régimen y gobierno de la Segunda Compañía de Almacenes de Depósito del Puerto de La Habana, La Habana, Imp. del Tiempo, 1850).

<sup>40</sup>El capital era, en este caso, de 622.000 pesos, dividido en 1.244 acciones (Estatutos y reglamento de la Compañía de Almacenes de Depósito creada por Hacendados, La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General, 1855).

<sup>41</sup>Reglamento para la Compañía de Almacenes de Marimelena, La Habana, imp. del Tiempo, 1857.

Los "Almacenes de Santa Catalina", en el Bajo de Regla, o los de San José, con inversiones muy superiores a las anteriores, completaron una oferta que, en las cercanías del puerto habanero, tenía un elevado nivel de demanda asegurado.

Los años que van de 1829 hasta 1868 vieron surgir todo un abanico de posibilidades de inversión. Sobre la tradición de aseguramiento de los cargamentos de esclavos, y una vez puesta al día la legislación española, comenzaron a proliferar las compañías aseguradoras, principalmente al amparo de la nueva legislación de la legislación contra incendios; empresas como la "Compañía de Seguros Marítimos de La Habana, crearon las bases para el desarrollo de sociedades formadas posteriormente, como "La Alianza", "El Iris" o "La Providencia", en los accionariados de todas las cuales volverían a aparecer los nombres que constituían el grupo de capitalistas habaneros de los que tanto hemos venido hablando.

En los últimos años que abarca nuestro trabajo, los que conducen directamente a la crisis de 1868, los ambientes financieros habaneros experimentaron una serie de cambios notables; la aparición y progresivo incremento de la importancia en el sector servicios, así como la de los negocios inmobiliarios y las nuevas formas de explotación de la riqueza azucarera, dieron un giro a la situación que sólo se vería completo durante las etapas finales del siglo, cuando nuevos nombres ocuparan los escalones más altos de la pirámide mercantil habanera.

### **5.3. CRIOLLOS, HISPANOCUBANOS Y ESPAÑOLES**

El período por nosotros analizado se caracteriza por el progresivo incremento de la aparición de diferentes criterios de actuación dentro de la inicialmente homogénea clase alta cubana. Hemos hablado ya de la existencia de lo que denominamos "Antiguas Familias", así como de la aparición, durante las primeras décadas del siglo XIX, de otras nuevas, cuya contribución al desarrollo económico cubano resultaría de una gran importancia, con lo que sus intereses, salvo raras excepciones, acabaron profunda y duraderamente relacionados con la Isla. Sin embargo, existe un tercer grupo de inmigrantes, que aparece a partir de la década de los 50 y al que, a partir de aquí, denominaremos "españoles", que llegaban a Cuba con un capital ya formado, y para los cuales la Isla constituyó únicamente una etapa más de sus vidas, lo que les obligaba a mantener estrechos lazos con la metrópoli, a la que, en la mayoría de las ocasiones, pensaban retornar en un futuro no muy lejano. Sus inversiones se mezclan con las de los capitalistas habaneros cuyo mundo hemos analizado, pero los criterios empleados, basados en la obtención de rentabilidades considerables, en la aplicación de técnicas diferenciadoras, y en los envíos de cantidades importantes de los beneficios a la Metrópoli, los apartan de las actitudes que hemos descrito a lo largo de este trabajo, marcando su aparición en el panorama financiero cubano un punto de inflexión, que enlaza directamente con los comportamientos de los cada vez más numerosos grupos financieros estadounidenses asentados en la Plaza.

El siguiente cuadro describe las fechas de llegada de algunas de las

principales familias cubanas, así como de los más señalados individuos dedicados al comercio, y puede ser útil a la hora de delimitar oleadas, y diferentes coyunturas que pudieran haber influido en los distintos puntos de vista en relación con la dependencia de la Metrópoli.

**CUADRO N° 6**  
**Periodificación de las llegadas**  
**a Cuba de algunos capitalistas habaneros**

FAMILIA O INDIVIDUO	EPOCA DE LLEGADA	PROCEDENCIA
Familia Pedroso	Fines del siglo XVI	Rioja
Carlos José Kessel	Principios siglo XIX	P. Bajos
Julián de Zulueta	Década de 1830	Alava
Gabriel Lombillo	Principios siglo XIX	C. la Vieja
Cornelio Coppinger	1763	Irlanda
Valentín de Goicuría	Principios siglo XIX	Vizcaya
J.M. de Manzanedo	1ª mitad siglo XIX	Santander
Rafael de Toca	1ª mitad siglo XIX	Santander
Francisco de Goyri	1ª mitad siglo XIX	Vizcaya
Salvador Samá	1ª mitad siglo XIX	Cataluña
Familia Alfonso	Fines siglo XVIII	Canarias
Familia O'Reilly	Principios siglo XVIII	Irlanda
Familia Ajuria	Principios siglo XIX	Vizcaya
José Baró	Mediados siglo XIX	Cataluña
Familia Bayona	Mediados siglo XVII	Rioja
Jorge Horstmann	1ª mitad siglo XIX	Alemania
Familia Echarte	1ª mitad siglo XIX	Venezuela
Familia Aróstegui	Principios siglo XVIII	Navarra
Eduardo Fesser	Principios siglo XIX	Cádiz
Familia Embil	Principios siglo XIX	México
J.V. Adot	Fines siglo XVIII	Navarra
Joaquín Gómez	Principios siglo XIX	Santander
Pedro Diago	Fines siglo XVIII	Galicia
Familia Torriente	Década de 1820	Santander

Fuente: F.J. Santa Cruz y Mallen, Conde de San Juan de Jaruco, Historia de familias cubanas, La Habana, Ed. Hércules, 1940.

Comerciantes de la importancia del asturiano Luciano García Barbón, llegaron a La Habana a trabajar como dependientes, prosperando a partir de dicha situación inicial. En el caso de García Barbón, ganó algo de dinero, que fue reinvertiendo en todo tipo de negocios, aunque probablemente, su golpe de suerte fundamental estuvo constituido por su matrimonio con una hija de Bustamante, un tratante de tabacos que se situaba en la órbita del poderoso Joaquín Gómez; tras hacer dinero, se dedicó al comercio de harinas, acaparando aquellas que habían resultado estropeadas en los viajes, para revenderlas posteriormente, con un considerable beneficio. Con el tiempo llegó a poseer un cafetal, siendo alcalde y regidor del Ayuntamiento habanero, no llegando a conocersele simpatía política alguna <sup>42</sup>. Casos similares son el del montañés Ramón Herrera, o el de Lorenzo Pedro <sup>43</sup>.

Un caso ligeramente diferente es el de Rafael Rodríguez Torices, llegado a La Habana desde las montañas de Santander, al abrigo de su tío, "el avaro D. Manuel Rodríguez Torices", comerciante-prestamista, al que heredaría, algún tiempo después <sup>44</sup>. Sus primeras relaciones fueron las de D. Joaquín Gómez y D. Manuel Calvo, estando centradas en el negocio de la introducción de bozales; llegó a ser un gran propietario, así como uno de los principales comerciantes habaneros, siendo de carácter "acomodaticio (en política), como la mayoría de los propietarios

---

<sup>42</sup>B.N., Madrid, manuscrito 14497 (21).

<sup>43</sup>Trata y bodegas, fue agente de De la Concha.

<sup>44</sup>La herencia estaba formada, entre otras cosas, por las cuatro principales ferreterías de La Habana, setenta y tantas casas en la ciudad, así como más de 400.000 pesos en efectivo.

peninsulares", como señala un informe anónimo encontrado en la sección de manuscritos de la Biblioteca Nacional, en Madrid.

Otro ejemplo de amparo familiar fue el de Rafael de Toca, también montañés, y sobrino de D. Joaquín Gómez. Según el informe que hemos consultado, Toca fue "Principal instigador, en la época del general Tacón, de la división entre los españoles de Cuba, y autor de la nomenclatura de peninsulares y criollos, en que desde entonces se distinguieron los dos bandos" <sup>45</sup>. Sus negocios, como era de esperar en un sobrino de Gómez, estuvieron centrados en la trata y en los préstamos.

Gonzalo Alfonso, otro importante tratante, era sólo un criollo de segunda generación, hijo de un inmigrante canario que trabajaba de "malojero" (vendedor de forraje de maíz en caña), que trabajó también como arriero. Sin embargo, Alfonso sería, desde su juventud un importante enemigo de la dominación española, llegando a contribuir generosamente con la Junta Cubana de Nueva York, de la que era miembro su yerno, José Manuel Mestre. Sus actitudes nos llevan a plantearnos la duda de quién puede realmente ser considerado como criollo; una primera posibilidad, cuyo ejemplo más claro lo constituiría este Gonzalo Alfonso, consiste en que criollo sea, como tantas veces se ha dicho, el hijo de español nacido en las Indias; pero, en ese caso ¿Qué decir de las actitudes de los hijos de tantos comerciantes españoles, de los que trata esta Tesis, cuyas lealtades se identifican con posturas reformistas, por ejemplo? O del caso opuesto, del criollo con opiniones

---

<sup>45</sup>B.N., Madrid, manuscrito 14497 (21).

políticas fundamentalmente tibias, como Agustín Valdés y Aróstegui, conde de San Esteban de Cañongo, cuyo título era español, y cuyas relaciones de negocios le llevaron a tener sus intereses económicos poderosamente enraizados en los de la metrópoli.

Un punto importante a considerar, en este sentido, es la procedencia del capital empleado en todos estos negocios. A pesar de que muchos de estos comerciantes procedía de España, es raro que a su llegada a Cuba trajesen con ellos caudales significativos; en general, sólo gracias al esfuerzo personal, las relaciones y la capacidad de saber aprovechar las buenas oportunidades, estos hombres fueron capaces de reunir sus fortunas, generadas a partir de sus negocios cubanos. Parte de los beneficios se dedicaron al consumo suntuario, otra parte, en algunos casos, era enviada a España <sup>46</sup>. A medida que va discurriendo el período, y sobre todo a partir de la crisis de 1857, los envíos de capitales a los centros financieros europeos y norteamericanos fueron creciendo paulatinamente. Hasta entonces, la mayor parte de los capitales generados en los negocios cubanos eran reinvertidos, en general con éxito, en la propia Isla. Factores como este son los que realmente definen la actitud de los comerciantes habaneros hacía Cuba, y constituyen una alternativa frente a la simple consideración del lugar de nacimiento como elemento definitorio del comportamiento de toda una vida.

---

<sup>46</sup>Creemos que estos envíos sólo eran significativos en aquellos casos en los que el inmigrante español que llegó para establecerse en Cuba lo hizo respaldado por un negocio familiar metropolitano; los casos que hemos encontrado en los que esto no es así son muy escasos. Por supuesto, al hablar de capitales significativos mantenemos fuera de consideración los pequeños envíos que los empleados de comercio realizaban a sus familias españolas.



Rd. 102.607



TE  
842

ANA MARIA CALAVERA VAYA

**RELACIONES BANCARIAS HISPANO-CUBANAS**

**LA HABANA, PLAZA Y MERCADO, 1829-1868**

TOMO II

Tesis Doctoral realizada  
bajo la dirección de la Dra. Dña.  
ALMUDENA HERNANDEZ RUIGOMEZ

Departamento de Historia de América I  
FACULTAD DE GEOGRAFIA E HISTORIA  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

1992



BIBLIOTECA  
DE DERECHO

Deposito

## **CAPITULO 6**

### **LAS FIRMAS EXTRANJERAS EN EL COMERCIO HABANERO**

## **6.1 LOS EXTRANJEROS EN EL COMERCIO HABANERO**

### **6.1.1. Los comerciantes extranjeros en La Habana y la legislación mercantil española**

La posibilidad de que un hombre, extranjero de nacimiento, actuase como comerciante en España, aparece legislada en los artículos 18, 19 y 20, del título I, Libro I del Código de Comercio de 1829, en los que se dice que "...los extranjeros que hayan obtenido naturalización o vecindad en España pueden ejercer el comercio como los naturales, y de sus resultas quedan sujetos a los tribunales españoles." <sup>1</sup> Podía ejercer como comerciante en la ciudad, por tanto cualquier extranjero mayor de 20 años, emancipado, con bienes propios, incluso en el caso de que se tratase de una mujer, siempre y cuando contase con la autorización expresa de su

---

<sup>1</sup>Código de Comercio extractado..., 3ª ed., Barcelona, Imp. de Tomás Gorchs, 1848, pág. 15.

marido <sup>2</sup>.

La vecindad en La Habana fue la vía elegida por muchos extranjeros a la hora de iniciar sus negocios comerciales en Cuba, donde recalaban tras iniciarse en este tipo de negocios en Europa o los Estados Unidos. De esta manera, llegaron a la Isla, sobre todo, alemanes de las más variadas procedencias, franceses, norteamericanos, o súbditos de S.M. británica y del emperador de Austria. Las fuentes utilizadas no han permitido localizar, de forma sistemática, sus orígenes, aunque, en algunas ocasiones, resulta posible hacerlo por una serie de medios indirectos; se trata de aquellos casos en los cuales se trata de comerciantes que llegaron a alcanzar un cierto renombre dentro de la sociedad habanera, en los que es posible recurrir a una serie de obras en las que se refleja la historia de las principales familias isleñas <sup>3</sup>.

Hemos considerado como extranjeros a todos aquellos comerciantes que llegaron a La Habana como tales, avecindándose en la ciudad, aún cuando, algún tiempo más tarde, llegaron a naturalizarse españoles <sup>4</sup>. El

---

<sup>2</sup>Este punto es importante, ya que, en todo muchas comunidades mercantiles, era costumbre que la mujer sustituyera al marido, comerciante, en aquellos casos en los que éste se ausentaba por motivos profesionales. Son también aplicables los artículos 5º y 7º del Código de Comercio de 1829, a los casos de mujeres viudas, que se hacen cargo del negocio en es'espera, muchas veces, de la mayoría de edad de los hijos.

<sup>3</sup> F.J. Santa Cruz y Mallen, conde de San Juan de Jaruco, Historia de familias cubanas, 9 vols., La Habana, Ed. Hércules, 1940; R. Nieto y Cortadellas, Dignidades nobiliarias en Cuba, Madrid, Cultura Hispánica, 1954.

<sup>4</sup> Por esta razón, algunos comerciantes europeos y norteamericanos de los que se sabe que actuaban esporádicamente en la plaza habanera, no han sido incluidos en los listados elaborados por nosotros. En el caso de Karl Scharfenberg, por ejemplo, intervino en los negocios de la plaza durante  
(continúa...)

proceso de naturalización, al que se llegaba pasados algunos años, parece haber sido algo relativamente común, unido a un asentamiento definitivo en la Isla; esto sucede con el barón de Kessel, cuya familia procedía de los Países Bajos, y que llegó a La Habana a finales del siglo XVIII, dedicándose parte de sus descendientes a la actividad comercial <sup>5</sup>, como hijos de española que eran. Otros ejemplos son los de Juan Bautista Kohly y Schneider, nacido en Bienne (Suiza) <sup>6</sup>, Cornelio Coppinger O'Brien <sup>7</sup>, Joseph Scull y Berry <sup>8</sup>, Antoine y Pierre Emile Desvernine y Losthe <sup>9</sup>.

---

<sup>4</sup>(...continuación)

largo tiempo, sin estar avecindado en ella, quedando, en aquellos casos, su actividad supeditada a los convenios existentes entre España y las diferentes naciones en las que tenían sus sedes las casas Rothschild.

<sup>5</sup> Las razones por las cuáles José Kessel y Van Huffil comenzó su relación con la isla de Cuba hay que buscarlas en su carrera militar, que le había llevado ya, con anterioridad, a establecerse en España, y a naturalizarse español, durante el reinado de Carlos IV; en 1782 contrajo matrimonio, en La Habana, con María de la Luz Espinosa de Contreras y Jústiz, perteneciente a la alta sociedad isleña, desempeñando los cargos de Mariscal de Campo de los Reales Ejércitos y Brigadier de Caballería Ligera en la plaza habanera. Su hijo, Carlos José Kessel, Capitán de Dragones, se casaría en La Habana, en 1807, con María de la Merced de Herrera y de la Barrera, hija de Miguel Antonio Herrera y Pedroso, un importante comerciante habanero, casado con la III condesa de Gibacoa, y cuya familia estaba ya presente entre los socios de número de la Real Sociedad Económica, ya en 1824. En el mismo año de 1824, el barón Kessel aparecía ya entre los consiliarios de la Junta Económica y de Gobierno del Real Consulado, junto con Martín de Aróstegui, Gabriel Lombillo o Joaquín Gómez.

<sup>6</sup> Kohly nació en Suiza en 1773, pasando a La Habana, donde obtuvo carta de naturaleza española, muriendo en 1814, tras haber estado casado, sucesivamente, con dos españolas.

<sup>7</sup> Cornelius Coppinger pasó a La Habana en 1763, obteniendo la carta de naturaleza española por una Real Cédula fechada en 1767. Su reproducción patrimonial estuvo basada en la posesión de una casa de contratación de esclavos, y contrajo matrimonio con María Dolores López de Gamarra, hija de un letrado de la Real Audiencia de Santo Domingo, que sería, más tarde, Fiscal de la Real Hacienda de Cuba ( F.J. Santa Cruz y Mallen, conde de San Juan de Jaruco, Historia de familias cubanas, vol. VII, La Habana, Ed. Hércules, 1940).

<sup>8</sup> Los Scull pasaron, a mediados del siglo XVII, desde Irlanda a América del Norte, localizándose en la ciudad de Filadelfia, donde poseían la hacienda "Spinfield Mannor" desde 1692. Joseph Scull (continúa...)

### **6.1.2. Los extranjeros dentro del conjunto del comercio habanero**

La introducción de extranjeros en el comercio de la ciudad de La Habana puede estudiarse a dos niveles; el primero de ellos son los comerciantes, de muy variada entidad, y procedentes de diferentes lugares, que se establecen en la plaza, abriendo casa de comercio allí; en algunos casos, su dedicación al comercio tenía una larga tradición, mientras que otros, los menos, buscaban un medio de vida, decidiéndose por aquel que parecía ofrecer grandes posibilidades en una economía en expansión, como era la cubana de fines del siglo XVIII y principios del XIX. El segundo nivel lo constituyen las compañías que ostentaban la representación de las grandes casas comerciales europeas, en aquellos casos en los que éstas establecieron una relación estrecha con los negocios de la isla de Cuba; nuestro estudio se ha ceñido, a este nivel, a los casos concretos de las casas Baring y Rothschild, muy diferentes entre sí, pero que, al mismo tiempo, nos parecen representativos de la multiplicidad de situaciones existente en La Habana del siglo XIX.

El desarrollo cubano durante el período 1829-1868 presenta unas características muy particulares, propias de un avance hacia el capitalismo mediatizado por las atrasadas condiciones de producción. La aparición en

---

<sup>8</sup>(...continuación)  
y Berry, pasó a Cuba en 1798, naturalizándose español en 1816; se trata del único caso, de entre los anteriores, en el que no encontramos matrimonio alguno con una española, ya que contrajo matrimonio, en 1818, con Luisa Rosa Audouin y Dupré, hija de François Audouin y Laurand, natural de París.

<sup>9</sup>Procedentes de Burdeos, llegaron a La Habana durante la primera mitad del siglo XIX.

la ciudad, a lo largo del período, de una "burguesía" comercial implica, y a la vez contribuye a producir, una dinamización en el desarrollo general de la sociedad y la economía cubanas.

Parte de esta "burguesía", de la que hablamos, tiene su origen en España, y otra parte llevaba años asentada en la isla de Cuba. Es importante prestar atención a la contribución realizada por los comerciantes extranjeros establecidos en la ciudad; estos comerciantes constituyen un grupo social de una cierta importancia cuantitativa, tanto en cuanto a su representación numérica, dentro del conjunto de los comerciantes habaneros, como en cuanto a los capitales que eran capaces de mover, resultado de la combinación de una gran actividad comercial y de importantes contactos en el exterior de la Isla (ver cuadro nº 7) <sup>10</sup>. Resulta importante puntualizar, desde un principio, que estos comerciantes extranjeros no tenían capacidad, por sí mismos, para introducirse entre el "selecto" grupo formado por las más importantes casas de comercio dedicadas al negocio de la concesión de crédito; en general, se su dedicación se centraba en la intermediación en negocios de importación-exportación, azúcar incluido. Su mayor o menor importancia, dentro de la plaza comercial habanera, venía dada en función de su relación con importantes casas de comercio de centros financieros como Londres, Nueva York o Hamburgo, las cuales actuaban a través de ellos en las compras de importantes producciones agrícolas, permitiéndoles una cierta libertad de criterio a la hora de realizar anticipaciones de fondos sobre cosechas futuras.

---

<sup>10</sup>Tras la legislación española relativa al Libre Comercio, el papel de estas casa comerciales en La Habana se vio considerablemente reforzado.

## CUADRO N° 7

### Número de casas comerciales regentadas por extranjeros en la ciudad de La Habana

1841 .....	22
1842 .....	26
1847 .....	27
1853 .....	34
1859 .....	51
1860 .....	40
1862 .....	11
1863 .....	35
1865 .....	64
1867 .....	113
1865 .....	91
1867 .....	99

Fuentes: Gúfas de forasteros en la ciudad de La Habana correspondientes al período 1841-1867, almanaques mercantiles de los años 63, 65 y 67, Directorio de la ciudad de La Habana y extramuros, de E. Yones, publicado en la Imp. Soler, de La Habana, en 1842, así como documentación procedente de diferentes informes de los consulados francés y británico en La Habana. Elaboración propia <sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup>Los datos son meramente orientativos, ya que resulta evidente que no todos los comerciantes extranjeros de la ciudad querían aparecer en este tipo de publicaciones, a pesar de la publicidad que les brindaban; por esta razón, se ha concedido una mayor importancia a los datos de procedencia consular, los cuales, para el caso habanero, resultan bastante completos.



Un análisis de la relación entre el número de casas comerciales extranjeras y el total de casas de comercio existentes en La Habana, basado en las mismas fuentes del cuadro anterior, nos permite avanzar las cifras siguientes:

### **CUADRO N° 8**

**Relación entre el número de casas de comercio de titularidad extranjera y el total del comercio habanero**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL DE CASAS COMERCIALES CENSADAS</b>	<b>PORCENTAJE DE CASAS EXTRANJERAS</b>
1840	17	11,7 %
1841	135	16,2 %
1842	148	17,5 %
1847	131	20,6 %
1853	106	32,0 %
1859	164	31,0 %
1860	160	25,0 %
1862	52	21,1 %
1865	332	19,2 %
1867	473	23,8 %

Fuentes: Guías de forasteros en la ciudad de La Habana, correspondientes a los años 1840, 41, 42, 47, 53, 59, 60, 62, 65 y 67, así como diferentes registros llevados por los cónsules franceses y británicos en La Habana. Elaboración propia.

Algunas de las casas de comercio de las que hablamos presentan entre sus socios propietarios a personas de diferentes países; este es el caso de "Polo, Burckle y Cía", "Villoldo y Wardrop" <sup>12</sup>, "Paz, Baumgartner y Cía", "Adot, Spalding y Cía" <sup>13</sup>, "Urtétegui, Robertson y Cía", "Charles, Caro y Cía" <sup>14</sup>, "Caro Hnos. y Watson" <sup>15</sup>, o "Lawton y Tolmé", entre otras. En otras ocasiones, una razón social aparentemente "local", encierra entre sus asociados a comerciantes de procedencia extranjera, como es el caso de "Drake Hnos. y Cía", que, en 1842, estaba constituida por Carlos y Santiago Drake, José María Morales, Carlos Respinger y Ulrico Zellweger. Los socios de "De Connick, Spalding y Cía" eran, para el mismo año, Francisco de Connick <sup>16</sup>, Eduardo Spalding, Santiago W. Mitchel y José Vicente Adot. Otras firmas, tomaban razones sociales que muy poco, o nada, tenían que ver con los apellidos de sus asociados, como sucede en el caso de la casa "Johnston y Cía", domiciliada en la calle Mercaderes 99, y cuyos socios eran Juan

---

<sup>12</sup>Ricardo Villoldo, español, regentaba una ferretería, en 1842, situada en la calle Teniente Rey 7 1/2, al mismo tiempo que mantenía abierto un escritorio, en sociedad con Robert Wardrop, en la calle Obispo 7.

<sup>13</sup>José Vicente Adot pertenecía al comercio de La Habana, ya desde 1842, igual que Eduardo Spalding.

<sup>14</sup>La familia Caro, procedente de Sevilla, se instaló en Santo Domingo a finales del siglo XVII, pasando a La Habana a finales del XVIII (F.J. Santa Cruz y Mallen, conde de San Juan de Jaruco, Historia de familias cubanas, vol. VI, La Habana, Ed. Hércules, 1940).

<sup>15</sup>James Watson poseía, en 1842, un escritorio en la calle Mercaderes 89 (Yones, Directorio de la ciudad de La Habana y extramuros); su sociedad con los Hnos. Caro data de 1865 (Almanaque mercantil para el año de 1865, La Habana, Imp. de B. May, 1865)

<sup>16</sup>De Connick era, también en 1842, cónsul de Bélgica en La Habana, con domicilio en la calle Cuba 128 (E. Yones, Directorio de la ciudad de La Habana y extramuros..., La Habana, Imp. de Soler, 1842).

Shaw y Santiago (o James) Watson <sup>17</sup>.

Las fuentes utilizadas hablan, además, de comerciantes, de una manera genérica, es decir, sin especificar el ramo del comercio al que se dedicaban; igual que sucede con respecto a la nacionalidad, es posible, en algunas ocasiones, llegar a conocer el tipo de comercio que ejercía cada casa mediante otras fuentes también indirectas <sup>18</sup>. De esta manera, en el caso de los comerciantes españoles e hispano-cubanos, hemos llegado a saber que casas como "Ferrán Hnos. y Cía" , "Pedro Lorenzo", o "Mestre y Cía" se dedicaban a la venta de víveres al por mayor, pero algunas fuentes incluyen dentro de dicho grupo a firmas de la importancia de "Samá Hnos." o de la casa de comercio de Julián Zulueta, por el mero hecho de que vendían las producciones azucareras de sus plantaciones de caña <sup>19</sup>.

La mayoría de las casas extranjeras estaban dedicadas, como negocio principal, a la venta de artículos a cambio de comisiones; otras eran agentes de compañías europeas, como sucedía en 1842 con la casa de

---

<sup>17</sup>Juan Shaw tenía una escritorio, en la calle Mercaderes 89 (E. Yones, Ops. Cit.).

<sup>18</sup> Se trata, sobre todo, de anuncios comerciales existentes en los anuarios o en la prensa utilizada, como es el caso del Eco del Comercio. Una mejor aproximación podría hacerse a través de los pagos realizados dentro del apartado del subsidio de comercio, en los archivos cubanos. Existen, sin embargo, otras fuentes "casuales", como la que, en el caso de la nacionalidad, supone la lista de franceses suscriptores para la ceremonia en memoria del Duque de Orleans, en 1842; en ella aparecen, entre otros nombres los de Mangoaga, Etchevarry et Co., Joaquín y Louis de Vignier, Desvernine, Hr. Delessert, A. Autran, Verry, Langlois, Agard, Le Riverend et Basset, A. Quertin, Geoffroy, P. Lalanne, J.B. Sazerac, J. Baulieu... ( Liste des Français Souscripteurs pour la cérémonie religieuse célébrée le 14 septembre 1842, en mémoire de S.A.R. Monseigneur le Duc d'Orleans, Biblioteca Nacional, Madrid).

<sup>19</sup>Yones, Ops. Cit., pág. 12.

comercio de Carlos Tyng, o, en 1867, con "Scharfemberg, Tolmé y Cía", agente de la compañía británica "Liverpool and London and Globe Insurance Company", dedicada a los seguros contra incendios <sup>20</sup>. Otra casa extranjera, "Vignier, Robertson y Cía", actuaba como agencia en La Habana de la "Royal Insurance Co.", con sede en Liverpool, dedicada a los seguros de incendios y vidas. Un caso de varias dedicaciones simultáneas lo constituye el de "Luis Will y Cía", que actuaba como representante general, para la isla de Cuba, de la "North British Mercantile", una aseguradora londinense, del Bureau Veritas o Lloyd Universal, de París, al mismo tiempo que era director, en 1867, del Lloyd Habanero, y realizaba ventas a comisión del cognac "de Gaultier Frères" y de varias clases de aguardiente aromático procedente de los países bálticos.

Resulta difícil apreciar cuáles eran las casas comerciales de mayor importancia, aunque la pertenencia a los órganos representativos del Tribunal de Comercio, el Consulado, o la Real Sociedad Económica parecen garantizar, al menos, la dedicación a las ventas al por mayor, así como a los negocios de carácter financiero, y principalmente a la refacción. Otro baremo que podemos utilizar es el ejercicio del cargo de cónsul de algún estado europeo, como sucede con Karl Scharfemberg, que desempeñó el consulado austriaco entre 1867 y 1869, con Joseph Tucker Crawford y el británico, Luis Will y el de la Confederación Alemana del Norte, Juan Nenninger y el de Suecia y Noruega, Edmundo Meert y el de Bélgica, Julio Runge y el de Dinamarca, Juan Federico Ibbeken y el del

---

<sup>20</sup>Se trata de una compañía establecida en Londres y Liverpool desde 1836, cuyo capital ascendía, en 1867, a \$ 10 millones.

Gran Ducado de Oldemburgo, Guillermo Mayer y el de Hanover, Guillermo Lobbé y el de los Países Bajos, o Thomas Savage, que fue agente comercial de los Estados Unidos de América, representando el papel de cónsul de dicho país durante algún tiempo.

### **6.1.3. El ingreso en las capas altas de la sociedad**

La mayor parte de estos hombres de negocios formaron parte de los estratos medios-altos, dentro de la burguesía habanera; existen, sin embargo, algunos casos en los que llegaron a integrarse en las capas más altas de la sociedad, de la misma manera en que lo hicieron otros comerciantes españoles y criollos. En algunos casos, como es el de la familia Kessel, ya pertenecían a las clases medias-altas en Europa, y su paso a Cuba vino marcado por la pertenencia al ejército de algunos de sus miembros <sup>21</sup>; su patrimonio no hizo, en estas ocasiones, sino reproducirse a partir de una razonablemente buena situación inicial, en Europa. En el caso de la familia Kohly, por ejemplo, el abuelo de Juan Bautista Kohly, Juan Jorge Kohly, era miembro del Gran Consejo Suizo, y los Coppinger fueron capaces, veinte años después de que Cornelio llegara a La Habana, de obtener una certificación de armas e hidalguía <sup>22</sup>. Otros, sin embargo, llegaron a La Habana para partir allí prácticamente desde cero, y las historias de sus reproducciones

---

<sup>21</sup> Se trata, concretamente, de José Kessel y Van Huffil, nacido en Bruselas y muerto en Barcelona, en 1794, que estuvo casado con María de la Luz Espinosa de Contreras y Justiz, I condesa de Gibacoa, desde 1782 (F.J. Santa Cruz y Mallen, conde de San Juan de Jaruco, Historia de familias cubanas, vol. II, La Habana, Ed, Hércules, 1940).

<sup>22</sup> F.J. Santa Cruz y Mallen, conde de San Juan de Jaruco, Ops. Cit..

patrimoniales nos han llegado en menor medida, en muchas ocasiones deformadas por la leyenda.

Del ambiente social en el que muchos de estos comerciantes llegaron a moverse, en La Habana, nos habla el hecho de que sus hijos llegaran a contraer matrimonio con los hijos de familias cuyos miembros ostentaban cargos de regidores en el Ayuntamiento habanero, funcionarios de la Corona u oficiales del Ejército, la Marina y la Real Hacienda. Otro índice para apreciar la integración de estas familias de comerciantes extranjeros en las clases más altas de la sociedad habanera nos lo proporciona el análisis de las listas de damas pertenecientes a la Asociación de Beneficencia Domiciliaria de La Habana; para el año de 1860, encontramos en ellas a mujeres ligadas a las principales familias de comerciantes, como Margarita Scull <sup>23</sup>, María Tolmé de Scharfemberg, que ostentaba, en 1859, el cargo de vice-secretaria de la Junta de Gobierno, María Concepción Montalvo de Lombillo, o Virginia Auber. En la nómina de las Señoritas que componían la Asociación Juvenil de Beneficencia, en 1859, podemos encontrar a, por ejemplo, a Micaela, María Manuela y Margarita Fesser. En este tipo de organizaciones, como en otros momentos, a lo largo de sus vidas, las esposas de los hacendados se mezclaban con las de los comerciantes de mayor éxito en la plaza <sup>24</sup>.

---

<sup>23</sup> Margarita Scull y Audoin nació en la isla de Cuba en 1827, casándose con José Francisco Pedroso y Cárdenas, I marqués de San Carlos de Pedroso, que llegaría a ser senador del Reino; por otro lado, su familia paterna poseía ya, desde fines del siglo XVII, la hacienda "Springfield Mannor", en las cercanías de Filadelfia.

<sup>24</sup>En general, el éxito, era consecuencia de la participación en negocios de venta al por mayor, refacción y comisiones sobre artículos de consumo europeos.

**CUADRO N° 9**

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Adot, Spalding y Cía.	Empedrado, 75	1853-67	desde 1842 Ballauf y Gruner
Adot, Jose Vicente		1847-53	
Arbouch y Cía.		1859	
Arntz, G.	San Ignacio, 42	1865-67	
Balbiani y Cía.	Oficios	1853-59	
Baling y Kelting, R.		1867	
Ballauf y Cía.	Obrapía	1841-47	
Bauman, Behem y Cía.		1853-60	
Bayard, Eduardo	Obrapía, 12	1842	
Beaumann y Droege	San Ignacio, 11	1859-60	
Beckel, Hno. y Cía.	Mercaderes, 10	1865-67	desde 1842 Polo, Burkle y Cía.
Becker, Hno y Cía.		1865	
Beissner y Cía., C.L.	Mercaderes, 17	1865-67	
Benjamin y Low		1865	
Berndes, Murtfeldt y Cía.	Mercaderes	1865-67	
Bossier y Cía., A.		1865-67	
Brooks, Douglas y Cía.	Cuba, 43	1865-67	
Broschell y Cía.		1865-67	
Burkle, Irving y Cía.	Teniente Rey, 78	1847	
Burnham y Cía., S.C.	Mercaderes, 83	1847-67	1865-67 Büsing y Cía. desde 1859 Cahuzac y Hermano
Büsing, Stahmer y Cía.	Mercaderes, 20	1853-67	
Cahuzac, D.C.C.	Baratillo	1853-63	
Campbell y Cía., Justino	Obrapía, 18	1853-67	
Caro Hnos. y Watson	Obrapía, 16	1865-67	
Clapp, Carlos	O'Reilly	1842	
Clark, Fernando	Obispo, 10	1841-42	
Clark, Walshe y Cía.		1841	
			desde 1863 funcionaba Caro y Cía.

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Clark, David	Mercaderes, 8	1842-60	desde 1853 Clark y Cía.
Clarke y Cía.	Mercaderes, 15	1842-67	
Clarke, Tennant y Cía.	Cuba	1847	
Cobbe, Urbach y García		1862	
Colibert, Julio	Amargura, 75	1842	
Compte, Sulé y Cía.	Enna, 1	1867	
Coppinger y Cía., C.	Cuba, 43	1865-67	
Crawford, J.T.	San Pedro, 6	1853-69	
Chapmann, S.G.	Mercaderes, 33	1865-67	
Charles, Caro y Cía.		1859-60	
Christie y Cía., Jaime	Amargura, 85	1853-59	en 1853 aparece como Crawford y Echarte
Dasse y Cía., P.		1865	
De Connick, Spalding y Cía.	Cuba	1841-42	
Delepser, Danis y Cía.		1842	
Desvernine y Cía., P.E.		1865-67	
Deulofeu, N.		1865-67	
Dever, J.W.		1865	
Drake Hnos. y Cía.	Baratillo, 3	1840-	
Drayn, F.P.		1865	
Dufau y Cía.		1859	desde 1860 Drayn y Cía.
Dupray y Cía., C.		1865-67	
Durege y Cía.		1859-60	
Durruty, Plassan y Cía.	Baratillo, 9	1867	
Elmenhorst, P.	Oficios, 8	1865-67	
Enslin, G. y C.		1865-67	
Erdmann, D.		1865-67	
Falk y Cía., M.	Mercaderes, 41	1865-67	



FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Fesser, Picard y Cía.	Mercaderes, 19	1840-42	desde 1859 Horn, Vda. de
Finlay y Cía.	Mercaderes, 7	1865-67	
Fischer, C.P.	San Ignacio	1853-67	
Forstall Hnos. y Cía.	Oficio, 67	1841-42	
Francke y Cía.	Mercaderes, 11	1865-67	
Franckfeld y Carcano		1867	
Galbraith, Brown y Cía.	Amargura, 7	1865-67	
Gatke, Enrique	Cuba, 23	1847-67	
Gibson y Cía., Eduardo	Lamparilla, 93	1847-60	
Godeffroy y Cía.	San Ignacio, 8	1841-47	
González, Wunderlich		1841	
Gotting y Vill		1859-60	
Gray, Hadwen y Cía.	San Ignacio, 94	1841-42	
Hadwen, Mac Gregor y Cía.	San Ignacio, 85	1847-60	
Hamel y Cía., J.B.	Plza. de Armas esq. a Baratillo	1859-65	
Hamilton y Leeke	O'Reilly, 3	1867	
Harcourt Bacot	Aguiar, 67	1863-67	
Hasche y Meyer	Mercaderes, 6	1841-47	
Hellberg y Cía.		1865	
Héquet y Cía., G.	Aguiar, 118	1865-67	
Hertzberg, Jaime		1862	
Heymann y Cía., E.	Mercaderes, 10	1865-67	
Horn y Cía., Francisco	Obrapía, 117	1853-60	
Hugues y Cía., D.M.C.		1867	
Ibbeken, Juan F.	Mercaderes, 85	1842	
Jacoby y Cía., F.		1865-67	
Jamin y Cía., C.W.	Mercaderes	1853-60	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Johns, Harvey y Cía.		1841	
Johnson, Teodoro		1862	
Johnston, Harvey y Cía.	Amargura, 4	1842-60	
Johnston y Cía.	Mercaderes, 99	1842	
Kirch, Carlos		1865	
Knight y Cía., José	Cuba, 33	1862-67	
Kobbe, Luling y Cía.		1865-67	
Kobbe y Cía., D.A.	Santa Teresa, 88	1853-60	
La Rua, Cammert y Cía.		1859-60	
Lagarde y Richard		1841	
Langwelt, A.R.	Obispo, 28	1865-67	
Lawton, Santiago M.		1865-67	
Lawton y Tolmé	San Ignacio, 90½	1853	
Legard y Richard		1842	
Levy, Hno. y Cía.		1859-60	
Lewis y Cía., Carlos		1865	
Luhring, Cristobal	Tacón, 1	1842	
Marquette, J.R.	San Ignacio, 42	1859-67	
Marsden, J.		1865-67	
Mathias, Gerson y Cía.		1865	
Mayus, M.	San Ignacio, 53	1867	
Mc William, Tomas		1862	
Meek y Samuels	Mercaderes, 90	1847	
Meek, Taylor, Dix y Cía.		1865-67	
Meert y Cía., D.E.	Mercaderes, 87	1847-59	1865-67 aparece como Meert y Cía., Edmundo
Meert, Edmond	Mercaderes, 97	1847-67	desde 1853 D. E. Meert y Cía.
Merrick e Hijos	Oficios	1865-67	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Meyer, J.H.R.		1867	
Meyer y Cía.		1859-67	en 1862 aparece como Guillermo Meyer y Cía.
Michaelsen, G.W.		1867	
Mooyer y Cía., D.H.	Cuba, 119	1841-42	
Morison, De Connick y Cía.	San Ignacio, 90½	1847	
Morison, Roberts y Cía.	Mercaderes, 88	1853-59	1865-67 aparece como Morison y Hermano
Morland, John	Oficios, 81	1847-53	
Morrison y Cía., D.R.	San Ignacio, 90½	1841-42	
Mourgue Hnos.		1865-67	
Müller y Cía.		1865-67	
Musett, J.J. de		1865-69	
Myers, S.M.		1863	
Neis y Anberg		1863-67	
Nellson, Guillermo		1865-67	
Nenninger, N.		1862-69	
Newcomb, N.D.		1865-67	
Nolker, José	Amargura, 89	1853-60	
Noy y Stocker		1865-67	1867 como Stocker y Cía., L.T.
Ohlmeyer, Ullmann y Cía.	San Ignacio	1841-60	
Ohmstedt, Hnos. y Cía.		1865-67	
Orr, Tomas	Habana, 166	1853-60	en 1867 aparece como Guillermo Orr
Paris, Baiheff y Cía.		1865-67	
Parkinson, Traub y Cía.		1862	
Patrick y Cía.		1865-67	
Patterson, Jacobo		1865	
Payeken, Agustín		1865-67	
Paz, Baumgartner y Cía.		1867	

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Penot y Reessing		1867	
Perron, G. du		1867	
Picard y Albers	Mercaderes, 19	1842-60	
Pohlmann		1865-67	
Prentice, J.B.		1859-60	
Ramsey, C.G.		1865-67	
Rasch, Jorge		1867	
Richard, D.P.A.	Amargura, 2	1842	
Robertson y Cía.		1841-42	
Ross, Guillermo H.		1865-67	
Rottmann, Enrique	Teniente Rey, 9	1841-60	desde 1863 Rottmann y Fink
Runge, Stapenholtz y Cía.		1842	
Runge, Balbiani y Cía.		1865-67	
Sabage y Cía.		1859-60	
Scharfenberg, Tolme y Cía.	San Ignacio, 56	1859-69	
Scherrer, Richardson y Cía.		1865-67	
Schmidt, F.C.		1863-67	
Schmidt y Stern		1865-67	
Schmidt, F.C.		1863	
Schnabelius, François		1867	
Schneidau y Cía., O.A.		1865-67	
Schtscherbakow, B.J.		1867	
Sibeletz, Geraldo	Amargura, 4	1841-42	
Sicouret, A.		1867	
Sowers, F.K.		1867	
Spencer, S.S.		1867	
Stahmer y Cía.	Amargura, 2	1841-60	desde 1853 G. Stahmer

FIRMA COMERCIAL	DIRECCION	PERIODO DE ACTUACION	OBSERVACIONES
Stefani y Cía., C.I.		1867	
Steil y Wolff	Mercaderes, 18	1853-60	
Storey, Spalding y Cía.	Empedrado, 75	1847	
Taylor, Jorge T.		1863	
Tennant y Cía.	Mercaderes, 83	1853-59	
Tyng y Cía., Carlos	Obispo, 125	1841-67	
Tyng, Carlos	Obispo, 125	1841-67	
Ulrice		1853-59	desdse 1860 Ulrice, Platte y Cía.
Upmann y Cía., H.		1865-67	
Urtetegui, Robertson y Cía.	Amargura, 2	1842	
Verry, Chige y Cía.	Habana, 175	1853-60	
Vesterling, A.		1859-60	
Vignier, Robertson y Cía.	Mercaderes, 77	1842-67	
Villoldo y Wardrop	Obispo, 7	1840-53	
Vossen y Cía.		1859-60	
Wade, E.		1865-67	
Walker, Hno. y Heidrich		1865-57	
Watjen y Cía., H.		1841-42	
Westendarp, Steil y Cía.	Mercaderes, 18	1842-47	
Wharmby, Ch.		1865	
Whitman, J.E.		1865-67	
Wilson, T.H.		1867	
Will y Cía., Luis		1862-69	
Witt, Carlos	Cuba, 33	1841-42	Algunos años aparece como Claus Witt
Wood y Catalá		1867	
Ynclán, Eschaizier y Cía.		1865	

Fuente: Guía de Forasteros en la ciudad de La Habana correspondientes al período que abarca el cuadro.

El cuadro n° 9 nos ofrece un listado de los principales comerciantes extranjeros que actuaron en el comercio habanero en algún momento a lo largo del período que va desde 1829 hasta 1868; este cuadro no tiene grandes pretensiones de exhaustividad debido a los problemas de fuentes que ya hemos señalado, pero pretende ofrecer una visión suficientemente significativa de la cuestión.

En muchos de los casos estudiados observamos a un mismo comerciante formando parte de distintas sociedades a lo largo de su vida profesional. Así, una misma persona puede aparecer, en el cuadro, como socio dentro de distintas razones sociales; sirva de ejemplo el comerciante Eduardo Spalding, que aparece como socio de "De Connick, Spalding y Cía", en 1841, y de "Adot, Spalding y Cía", a partir de 1847, y que continúa formando parte del comercio habanero, al menos, hasta 1867. También es importante resaltar que, dentro de la misma razón social, resultaban relativamente frecuentes los cambios de domicilio, cambios que no hemos reflejado en el cuadro, pero que se circunscribían, prácticamente sin excepciones, a una zona muy delimitada de la ciudad (Ver esquema adjunto del centro comercial de La Habana). Por otro lado, las personas que recopilaban los datos, ligadas unas veces a la Real Sociedad Económica y, en otras, a casas particulares, como la imprenta de B. May, acostumbraban a transcribir los apellidos en función de los sonidos que ellos apreciaban, lo que, a veces, da lugar a solapamientos

25.

---

<sup>25</sup>De esta manera, lo Joseph aparecen como José, los John como Juan, Karl como Carlos, y James como Jaime, por dar algunos ejemplos.

## **6.2. LA CASA BARING**

Un segundo nivel de análisis, dentro del conjunto de las casas comerciales extranjeras con intereses en La Habana, lo constituyen una serie de firmas, tanto europeas como norteamericanas, que estuvieron presentes dentro del mundo de los negocios habanero a través de agentes o de corresponsales, dependiendo de los casos; la elección de las casas de comercio capaces de ejercer una representación de este tipo constituía un proceso complejo, basado en la confianza en la honradez y seriedad de los comerciantes habaneros. La actuación de la casa británica "Baring Brothers" y de la casa "De Rothschild Frères", con sus muy diferentes organizaciones y modos de proceder, son casos representativos.

### **6.2.1 La Casa Baring en el comercio británico de Ultramar**

La intervención de la Casa Baring en el mundo de los negocios de La Habana es una de las más extendidas en el tiempo, en un mundo en el que pocas firmas permanecían durante más de dos generaciones. Estamos hablando de la casa comercial británica, que funcionó, tanto en los negocios europeos como en los norteamericanos, bajo la razón social de "Baring Brothers & Co.", con domicilio social en el número 8 de Bishopsgate Street, Londres <sup>26</sup>.

Durante el período que va desde 1829 hasta 1861, la Casa Baring permaneció en el negocio de la introducción en el mercado europeo de

---

<sup>26</sup> Inicialmente, en Exeter, la Firma funcionaba bajo la razón social de "Baring, Short & Collyns"

objetos de comercio procedentes, entre otros lugares, de los Estados Unidos y el área caribeña, en el cual competiría con algunas de las más importantes casas comerciales europeas. Al mismo tiempo, igual que otras casas de banca de la época, entraron también en grandes jugadas sobre títulos de la Deuda de diversos países americanos, dentro de una vertiente más puramente financiera de sus actividades.

Hasta 1829, la Casa Baring había tenido unos intereses netamente europeos; a partir de entonces, sus negocios americanos, y sobre todo los referentes a los Estados Unidos, marcaron la línea dominante en las actividades de la Firma <sup>27</sup>. Su papel consistía tanto en conducir capitales europeos hacia las inversiones americanas, como en facilitar las operaciones europeas de las casas de comercio ultramarinas.

La Casa Baring fue fundada por un inmigrante alemán, Johann Baring, que se estableció en Exeter en 1817 <sup>28</sup>, y que, en 1723, ya había tomado la nacionalidad británica. El crecimiento de su negocios siguió un método que tiene mucho en común con el que, más adelante, caracterizaría la actuación de Nathan Rothschild en Manchester; se trata de combinar la capacidad de manufacturar productos, con la de encargarse de su comercialización, combinación constituía una novedad al permitir reducir

---

<sup>27</sup> Hasta principios de la década de 1860, la Casa Baring fue la más importante de las firmas de comerciantes banqueros a las que en Londres se conocía como "American houses", es decir, aquellas cuyos intereses en el continente americano se habían transformado en una parte importante de los negocios. Se transformaron en algo parecido a los más reconocidos intermediarios entre los inversores británicos en busca de puntos de inversión, y toda una serie de territorios americanos abiertos a la entrada de capitales.

<sup>28</sup> En aquellos tiempos, Exeter tenía fuertes lazos comerciales con el puerto de Hamburgo, lazos que abarcaban el comercio con las Indias Occidentales y con Terranova.



intermediarios y, por tanto, aminorar costos.

A principios de la década de 1760, los negocios de la Casa Baring habían experimentado una importante transformación. Para entonces, los tres hermanos (Ver cuadro nº 10) habían constituido ya dos firmas, una con sede en Exeter, "John & Charles Baring & Co.", y otra con sede en Londres, "John and Francis Baring & Co."; esta última había iniciado ya su dedicación a los negocios de importación y exportación a cambio de comisiones, principalmente con Alemania, Flandes y los Países Bajos <sup>29</sup>. A principios del siglo XIX encontramos a la Firma introduciéndose en el mundo de la banca; las demandas de capital habían crecido en América, lo mismo que en Europa, trayendo consigo un incremento en el número de casas comerciales dedicadas a este tipo de negocios <sup>30</sup>.

De esta época data la relación entre la Casa Baring y la poderosa firma de Amsterdam "Hope & Co.". También entonces se establecieron las principales conexiones con casas de comercio de los ya independientes Estados Unidos <sup>31</sup>, a las que ofrecían la posibilidad de introducir sus productos en el área Báltica, donde estaban ya en una posición lo

---

<sup>29</sup> Los negocios abarcaban también el comercio con España, las Indias Occidentales y la East India Company (B.L., Additional Manuscript, Liverpool Papers). Conforme la fortuna de las empresas mejoraba, las actividades empresariales de los Baring iban alcanzando cotas más altas dentro de la escala del comercio británico; así, John Baring tuvo intereses en el Plymouth Bank, y en el Devonshire Bank. Para 1793 un miembro de la Casa, Francis, ya había sido hecho baronet, en agradecimiento por los consejos prestados al Gobierno sobre temas relacionados con el comercio colonial.

<sup>30</sup> L.H. Jenks, The Migration of British Capital to 1875, New York, 1927, págs. 5-22.

<sup>31</sup> La conexión se realizó a través de una serie de reputadas casas comerciales de Filadelfia y Baltimore, y estas posiciones constituyeron el núcleo a partir del cual se inició la posterior expansión.

suficientemente fuerte como para permitirse competir con la casa hamburguesa "Johann Parish & Co.", hasta entonces la más fuerte en este tipo de comercio <sup>32</sup>. El estado de guerra permanente en que vivió Europa entre 1793 y 1815 permitió a los comerciantes ingleses relacionados con el tráfico americano obtener buenos precios por los artículos importados, que muchas veces eran pagados, al menos en parte, con productos agrícolas; éste es el origen de lo que más tarde serían los importantes intereses de la Casa Baring en el mercado del algodón.

De una manera similar a los que sucedería más tarde con la Casa Rothschild, los Baring de Londres prestaron al Gobierno español cuando éste, en 1805 y 1806, se vio obligado a enviar fondos a Francia <sup>33</sup>. Al mismo tiempo, bajo el estímulo de tan especiales condiciones económicas, los negocios con América se expandieron considerablemente <sup>34</sup>. Desde 1800, la Firma tomó el nombre de "Francis Baring & Co.", y se transformó en "Baring Brothers and Co.", en 1806 <sup>35</sup>. En 1815, los

---

<sup>32</sup> Gracias al convenio firmado con "Hope & Co.", los Baring estaban capacitados para ofrecer a los comerciantes de toda América una red comercial que abarcaba también a Francia y a los Países Bajos.

<sup>33</sup> Se trata de un acuerdo entre los Baring, G.J. Ouvrard, Hope & Co., David Parish, y otras casas de banca, que implicaba, como contrapartida por parte del rey de España, una serie de beneficios con respecto al comercio con las colonias españolas (A.B.B., Guildhall Library, Londres, M.C.56). Las operaciones continuarían hasta 1808 y, a raíz de este negocio, se produce la instalación de David Parish en Filadelfia (British Library, Additional Manuscripts, 24).

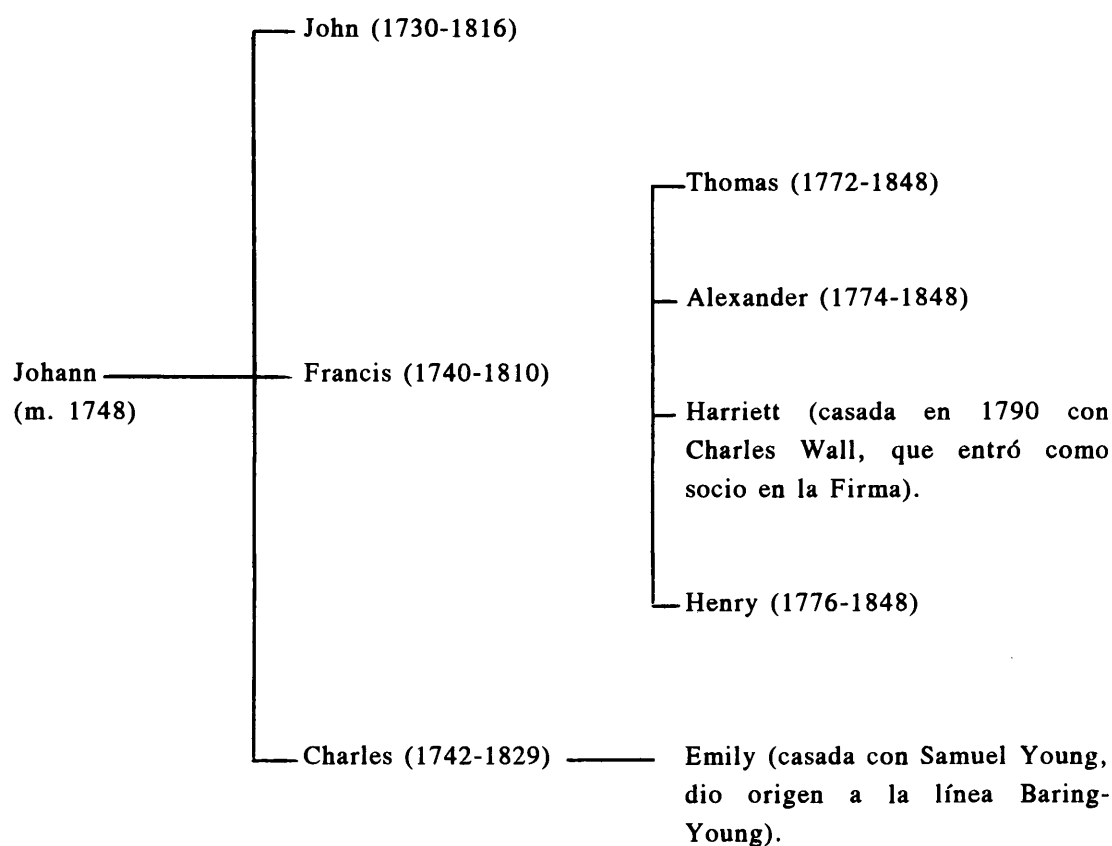
<sup>34</sup> En esta época, Alexander, el hijo de Francis, se casó con Anne Louise Bigham, hija de un comerciante de Filadelfia.

<sup>35</sup> Los hijos de Francis continuaban formando la espina dorsal de la Firma, pero existen otros socios que no pertenecen directamente a la familia, algunos de ellos casados con las hijas de Francis; no conocemos los nombres de todos los asociados, ya que algunos de ellos prefirieron permanecer en la sombra.

Baring constituían ya la casa de banca más importante de Londres, posición para la cual competirían, a partir de entonces, con la Casa "N.M. Rothschild" <sup>36</sup>.

## CUADRO N° 10

### La Casa Baring



<sup>36</sup> Lo que se pondría en juego, en los años siguientes, sería el liderazgo entre las casas dedicadas a las jugadas con valores en la Bolsa, pero el papel que los Baring desempeñaban, con respecto al comercio norteamericano y colonial no estaba en juego.

La Casa Baring participó en la corriente de inversión en asuntos relacionados con Iberoamérica desatada en la década de 1810. Así, encontramos a los Baring, en 1814, realizando una compra de 4.000 quintales de mercurio al gobierno austriaco, mercurio que luego pensaban vender en las minas mexicanas, a las que llegaría vía Jamaica <sup>37</sup>; sin embargo, la Firma no llegó sucumbir al furor desatado en Londres con respecto a los valores latinoamericanos, que duraría hasta finales de la década de 1820, lo cual les libró de muchos problemas posteriores.

Una de las más importantes inversiones realizadas por la Firma en los Estados Unidos fue la realizada en la compra de grandes cantidades de algodón; éste sería su principal negocio dentro del mundo del comercio de materias primas agrícolas, para el cual, utilizaron como cabeza de puente la plaza de Nueva Orleans, que se estaba transformando, por aquel entonces, en el mayor punto de embarque de esta mercancía en los Estados Unidos. Entre los primeros contactos de la firma, dentro del mundo del algodón, se encontraba Vincent Nolte, hombre familiarizado con los mercados europeos y norteamericanos que no llegaría a responder a la confianza depositada en él <sup>38</sup>. Los intentos de entrar en el mercado

---

<sup>37</sup> La venta no llegó a realizarse, a causa de la difícil situación política, por lo que el mercurio fue desviado hacia los Estados Unidos (A.B.B. Guildhall Library, Londres, M.C. 380). En 1804-1805, la Casa Ouwrard, de París, había sometido ya al Rey un plan de explotación de la plata mexicana, negocio en el que, de contar con el beneplácito real, hubiera ido en sociedad con la casa de banca de "Robert Morris and Co.", de Filadelfia, "Hope y Cía.", de Amsterdam, así como con la Casa Baring (H. Friedlaender, Historia económica de Cuba, vol. I, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales, 1978, págs. 109-110).

<sup>38</sup> Nolte comenzó su negocio, en 1812, gracias al capital de 6.000 libras esterlinas prestado por la Casa Baring, de Londres, por cinco años, con un interés del 5 %, además de un crédito abierto (continúa...)

continuaron en 1828, con ocasión del viaje a los Estados Unidos realizado por uno de los socios, tras el cual se llegó a un acuerdo con "William Nott & Co." <sup>39</sup>.

### **6.2.2. Azúcar y refacción**

La expansión comercial de la Casa Baring, reforzada durante el período 1830-1832, trajo consigo un incremento en el volumen del comercio con el área caribeña, Cuba incluida. La base de este comercio estaba en dos formas de negocio: los avances de fondos como anticipo por las futuras ventas realizadas sobre las cosechas (lo que en Cuba se llamaba "refacción"), y las compras de azúcar directamente a los productores. Para ambos tipos de negocio fue necesaria la creación de toda una red de corresponsales; se trataba de comerciantes comisionistas, capaces de realizar avances de fondos sobre las futuras producciones agrícolas, comprar y vender mercancías a favor de los propietarios; un requisito fundamental era un amplio conocimiento de las diferentes áreas productoras, así como de las distintas calidades del azúcar, ya que ellos, o en todo caso, sus subordinados, eran los encargados de elegir las cosechas de las que, más tarde llegaría a hacerse cargo la Firma. Algunos de estos comerciantes constituían nuevas relaciones, mientras que otros hacía ya tiempo que habían entrado en contacto con la Casa; los más destacados, de entre todos ellos eran las casas "Fesser, Picard y

---

<sup>38</sup>(...continuación)  
por un total de 10.000 libras más (A.B.B., Guildhall Library, L.B., carta de Nolte a la Casa Baring, octubre de 1812).

<sup>39</sup> A.B.B., Guildhall Library, Londres, M.C. 380).

Compañía" <sup>40</sup> y "Mariátegui, Knight y Cía" <sup>41</sup>, ambas de La Habana <sup>42</sup>. Existieron también relaciones ocasionales con otras firmas, como en el caso de "Scull, Storey & Co.", a nombre de la cual se abrió una línea de crédito para intercambio de operaciones comerciales y financieras durante 1830 <sup>43</sup>. El volumen de los intercambios comerciales aumentó, a pesar de que la Casa Baring se mostraba muy cauta en el establecimiento y potenciación de este tipo de relaciones, prefiriendo como negocios las comisiones derivadas del adelanto de fondos a cambio de productos exportables a Europa, las que podían provenir de la negociación de documentos como letras de cambio, así como las comisiones sobre ventas realizadas, en el caso en el que éstas fueran posibles <sup>44</sup>. El procedimiento seguido en estos negocios de refacción era

---

<sup>40</sup>Se trata de una casa de comercio con escritorio abierto en la calle Mercaderes 19, de La Habana, cuyos socios eran Eduardo y Francisco Fesser y el francés Picard (E. Yones, Ops. Cit., pág. 30).

<sup>41</sup>Luis Mariátegui era un comerciante habanero, con escritorio abierto en la calle Empedrado 1, de La Habana (E. Yones, Ops. Cit., pág. 32).

<sup>42</sup> La red abarcaba a casas comerciales de la importancia de "Manning & Marshall", de Veracruz y Ciudad de México, "Birkhead & Co.", de Río de Janeiro, "Zimmermann, Frazier & Co.", de Buenos Aires, "W.P. Furniss", en St. Croix, o "Atkinson & Hosier", de Kingston. Muchas de estas relaciones comenzaron a partir de 1815, cuando algunos comerciantes estadounidenses relacionados con los Baring emprendieron negocios en América Latina; se trataba, sobre todo, de compraventa de valores de los diferentes países, aunque también se dieron los negocios de carácter comercial.

<sup>43</sup> La relación de la Casa Baring con estos corresponsales estaba marcada por lo señalado en el documento por el que se le conferían poderes, que, en general, se adaptaba a lo que era costumbre entre los agentes de las casas comerciales británicas (A.B.B., Guildhald Library, Londres, MC 420).

<sup>44</sup> En general, los Baring desconfiaban, por principio, de todos los comerciantes de América Latina. La Habana, como otros puertos de la fachada atlántica de América, eran considerados como fuente de posibles negocios por los miembros de la Firma; no así los puertos de la costa pacífica, por mucha importancia comercial que éstos tuvieran ya, porque se consideraba que la distancia era excesiva. La única excepción la constituía la casa "Huth, Gruning & Co.", de Lima y Valparaíso, (continúa...)

relativamente simple: primero se obtenía toda la información posible sobre las existencias disponibles, nivel de la demanda y precios en las diferentes zonas; a continuación, se notificaban las intenciones a los corresponsales en La Habana, con especificaciones sobre los precios que estaban dispuestos a pagar por los diferentes tipos de azúcar; a partir de ahí, los corresponsales podían realizar adelantos a los productores hasta la suma total especificada por la Firma <sup>45</sup>; los conocimientos de embarque del azúcar se expedían a la orden de "Baring Brothers and Co.". La liquidación se hacía de diferentes maneras, pero, en general, la Casa Baring era reembolsada de los créditos concedidos con los fondos procedentes de las ventas del azúcar, ventas que realizaban ellos mismos en Londres, o mediante comisionistas en otros puertos en los que existía un mercado para el producto <sup>46</sup>; en aquellos casos en los que los créditos concedidos excedían a las cantidades obtenidas de la venta del azúcar, las casas que habían actuado como corresponsales quedaban deudoras de la Casa Baring por la diferencia circunstancia que les era notificada inmediatamente, al tiempo que se esperaba que enviaran fondos con los

---

<sup>44</sup>(...continuación)  
filial de "Frederick Huth & Co.", de Londres (A.B.B., Guildhall Library, Londres, L.B. carta de la Casa Baring a Frederick Huth, con fecha 7 de abril de 1829).

<sup>45</sup> En general, los adelantos se limitaban a un porcentaje del valor estimado, la mitad o tres cuartas partes, y rara vez se llegaba hasta el total del precio que se estimaba se podía obtener de la venta.

<sup>46</sup> La forma de evitar las pérdidas derivadas de la llegada de azúcar en momentos en los que el precio de la mercancía estaba bajo, se recurría a forzar a los productores y a los corresponsales a que las consignaciones llegasen acompañadas de autorizaciones para que la mercancía se vendiera en un momento que quedaba a discreción de los Baring, además de lo cual, se veían obligados a pagar las costas del almacenaje y un 5% de interés en sobre el capital de su deuda con la Firma (A.B.B., Guildhall Library, Londres, O.C. Carta de Ward a la Casa Baring, 29 de marzo de 1833).

que liquidar la deuda, lo más pronto posible <sup>47</sup>. Todos los créditos derivados de las consignaciones de productos agrícolas aparecen en los listados que Ward llevaba en sus oficinas de Boston, localizados en función de el lugar de origen de los envíos realizados a la Casa Baring. Con los mismos encabezamientos aparecen también los créditos derivados de operaciones de cambio, de las cuales los corresponsales de la Firma obtenían beneficios; la casa comercial "Fesser, Picard y Compañía", de La Habana mantenía con los Baring lo que, dentro de la terminología de la Firma, se conoce como "Cuenta de cambio conjunta", que consistía en que ambas partes del negocio compartían, en igualdad de condiciones, los beneficios y las pérdidas derivados de cada negocio <sup>48</sup>.

El criterio utilizado para la concesión de créditos variaba de unos casos a otros, en función, sobre todo, de la solidez de la fama de las personas y sociedades que lo solicitaban; en el mejor de los casos, no se pedían garantías; en los negocio que afectaban a las casas de La Habana y, en general, en todos aquellos en los que se veían involucradas casas comerciales latinoamericanas, no se concedían créditos que excedieran las tres cuartas partes de la ganancia prevista con la venta de los productos

---

<sup>47</sup>Un proceso similar al seguido por el azúcar fue utilizado por la Casa Baring con el trigo y la harina, que iban de los Estados Unidos hacia los puertos de Gran Bretaña y Francia, y el algodón.

<sup>48</sup> En distintos momentos, entre 1830 y 1837, las cuentas de crédito relacionadas con cambios de moneda, aparecen en los listados de créditos existentes en "Baring Brothers & Co.", a nombre de casas como "Scull, Storey & Co.", de La Habana, "Wright, Shelton & Co." y "Casamajor, Nuiry y Cía", ambas de Santiago de Cuba. El crédito con "Scull, Storey & Co." fue cerrado a finales de 1830, porque se pensó que podía interferir, de alguna manera, con la cuenta de cambio conjunta abierta a nombre de "Fesser y Cía" (A.B.B., Guildhall Library, Londres, L.B., carta de la Casa Baring a la casa "Scull, Storey y Cía", con fecha 3 de mayo de 1830).



consignados <sup>49</sup>.

Dentro de los productos agrícolas tropicales, el azúcar atrajo gran parte de la atención de la Firma <sup>50</sup>, aunque las compras de café acapararon el primer lugar en cuanto a la expansión en el volumen de compras antes de 1833 <sup>51</sup>. Las operaciones sobre algodón pasaron a canalizarse, en aquella época, a través de la nueva filial que la Casa creó en Liverpool. En todas estas compras, el procedimiento seguido era el siguiente: la Casa de Londres fijaba unos límites en cuanto a los precios a ofrecer y las cantidades a comprar; Ward seleccionaba a las casas que actuarían como comisionistas, y supervisaba las compras y envíos, y las casas Baring de Londres y Liverpool se encargaban de las ventas, en Europa. El capital para todos estos negocios era el mayor del que disponía ninguna firma de la época en sus relaciones con el comercio colonial.

A finales de 1834, la apertura de créditos derivados de operaciones sobre cambios es suspendida, y los créditos anteriores no son renovados; al mismo tiempo, los Baring influyen negativamente sobre los intentos del

---

<sup>49</sup> A.B.B., Guildhall Library, Londres, L.B. carta de la Casa Baring a Ward, 18 de enero de 1832).

<sup>50</sup> Aunque Cuba fue para ellos un importante suministrador de azúcar, no fue el único; a mediados de 1831, la Firma tenía invertidas 250.000 libras esterlinas en hipotecas sobre plantaciones derivadas de la refacción azucarera en las Indias Occidentales (A.B.B., Guildhall Library, Londres, MC 312).

<sup>51</sup> En marzo de 1831, la Casa Baring enviaba a T.W. Ward, su agente para todos los negocios americanos, una carta en la que le notificaba que habían enviado a las casas "Mariategui, Knight & Co.", "Scull, Storey & Co.", "Drake & Co", y "Fesser, Picard & Co.", de La Habana, autorizaciones para realizar avances sobre cosechas de azúcar, especificando las limitaciones en los precios a ofrecer, que dependerían de que se tratara de azúcar blanca o morena (A.B.B., Guildhall Library, Londres, L.B., carta de la Casa Barig a Ward, 16 de marzo de 1831).

Banco de los Estados Unidos de abrir una agencia en La Habana, con vistas a establecer algún tipo de tasa de descuento standard, así como verdaderos medios de circulación de capital en la Isla. Las razones de esta conducta hay que buscarlas en la situación interna de la Casa, que soportaba una cantidad excesiva de créditos impagados a cuenta de sus corresponsales habaneros <sup>52</sup>. La situación de crisis en relación con el comercio colonial continuó hasta el otoño de 1837; los precios de los productos que la Firma obtenía en Cuba bajaron, lentamente, pero de una manera continuada, ya que las ventas se hacían sobre la previsión de que las cosechas habían sido buenas en todas las áreas productoras <sup>53</sup>.

En 1837, tras la mejora de la situación comercial, la actuación de la Casa Baring estuvo caracterizada por una gran precaución en lo que se refiere a créditos concedidos sobre todo tipo de mercancías, excepto, quizás, sobre el algodón. Gradualmente, se permitió una controlada expansión de los préstamos, aunque con unas condiciones ligeramente más duras que las anteriormente estipuladas <sup>54</sup>. En 1839, los negocios de carácter comercial vuelven a entrar en un período de crisis. En mayo de 1840, se produce la quiebra de "George Knight & Co.", de La Habana, de la que se rumoreaba que tenía una deuda con "Baring Brothers & Co."

---

<sup>52</sup> Las restricciones fueron causadas, además, por una evaluación, que luego resultó ser correcta, de las posibilidades de que se produjera una crisis financiera (A.B.B., Guildhall Library, Londres, L.B. Carta de la Casa Baring a Ward, 8 de noviembre de 1834).

<sup>53</sup> Lo mismo sucedía con el tabaco (A.B.B., Guildhall Library, Londres, L.B., Carta de Baring Brothers a Ward, 27 de junio de 1837).

<sup>54</sup> Por ejemplo, se insistía en la necesidad de asegurar los envíos de azúcar cubano, preferentemente en casas de seguros británicas, ya que éstas ofrecían unas condiciones más ventajosas que las estadounidenses (A.B.B., Guildhall Library, Londres, L.B., Carta de la Casa Baring a Ward, 14 de octubre de 1837).

de 250.000 \$, y, en la liquidación, varias plantaciones azucareras son ofrecidas a la Firma, como una posible forma de pago <sup>55</sup>; los Baring no aceptan, ante el temor de ser acusados por la opinión pública británica de poseer esclavos; al final, se tomarían las plantaciones, pero éstas serían puestas a nombre de un testaferro <sup>56</sup>.

Las compras de azúcar cubano continuaron, con reducciones temporales que se corresponden con los períodos de crisis, como la de 1846-47 <sup>57</sup>. A partir de este momento y hasta 1852, la situación de los negocios americanos de la Casa Baring está marcada por la confusión <sup>58</sup>. Sin embargo, tanto los Baring como Ward, no sentían un gran temor ante las tensiones por las que pasaba la isla de Cuba <sup>59</sup>. En 1853, Samuel G. Ward sucede a su padre como agente residente de la Casa Baring en los Estados Unidos, lo que supone un importante papel de intermediación en los asuntos cubanos, en los que la capacidad de adaptación al cambio, que

---

<sup>55</sup>La relación entre la Casa Baring y la casa de comercio de D. Jorge Knight y Cía. aparece documentada en una carta firmada por el conde de Villanueva, y fechada en La Habana el 30 de octubre de 1838, en la que se habla de una letra de cambio, por un valor de 290 ps. y 3 1/2 rs., girada por la Casa Knight a cargo de Baring Brothers y Cía, de Londres (A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 571).

<sup>56</sup> A.B.B., Guildhall Library, Londres, L.B., Carta de Joshua Bates a George Knight, 12 de junio de 1839).

<sup>57</sup> En junio de 1847, se ordenó a la casa "J.C. Burnham & Co.", de La Habana, que cesara en sus compras de azúcar a cuenta de la cuenta que tenía con la Firma (A.B.B., Guildhall Library, Londres, L.B., Carta de la Casa Baring a Ward, 3 de mayo de 1847).

<sup>58</sup> La razón está en el movimiento de los precios, las variaciones en las calidades de las cosechas y la repercusión del problema de la pervivencia de la esclavitud, entre otras cosas.

<sup>59</sup>Las expediciones norteamericanas a Cuba influían circunstancialmente en los precios del azúcar, y los créditos derivados de ella (A.B.B., Guildhal Library, Londres, O.C., Correspondencia mantenida entre Ward y la Casa Baring: cartas del 4 de noviembre de 1848, 16 de abril, 12 de noviembre y 20 de diciembre de 1850).

siempre caracterizó la actuación de la Casa Baring, le mantuvieron inmerso hasta más allá del período que abarca el presente estudio.

### **6.3. LA CASA ROTHSCHILD**

#### **6.3.1. Organización interna de la Firma**

El origen de la Casa Rothschild hay que buscarlo en la Judengasse de la ciudad alemana de Frankfurt-am-Main donde, en el siglo XVIII, la familia poseía ya un negocio dedicado al comercio y a los cambios de moneda <sup>60</sup>. Aprendiz en la casa de banca de los Oppenheim, en Hanover, Mayer Amschel Rothschild inició desde allí una relación de negocios con Guillermo de Hesse, basado en el suministro de piezas de coleccionista, relación que continuaría cuando Mayer Amschel volvió a instalarse en Frankfurt, a principios de la década de 1760. En 1792, con unos ingresos anuales de entre 10.000 y 15.000 florines, Mayer se había convertido ya en uno de los más ricos burgueses de su ciudad <sup>61</sup>.

La situación bélica que afectó a la zona de Frankfurt hacia 1795 fue el empujón definitivo que introdujo a los Rothschild en el círculo de los prestamistas de los príncipes alemanes. A partir de 1796, los hijos

---

<sup>60</sup> La base de este negocio está en la existencia, en la Alemania de aquella época, de una multitud de pequeños estados, cada uno de los cuales acuñaba sus propias monedas.

<sup>61</sup> E.C. Corti, The Rise of the House of Rothschild, 1928, págs. 36-37.

mayores de Mayer Amschel comienzan a figurar como socios de la Casa <sup>62</sup>, ampliándose después el negocio a los otros tres. Poco tiempo después, en 1800, la Firma conseguía el título de agente de la Corona Imperial austriaca, una distinción que venía a confirmar su ascenso en el mundo de los negocios centroeuropeos. En 1798, antes de que este nombramiento se produjese, Nathan había dejado la casa paterna, estableciéndose en Gran Bretaña, donde, en 1806, adoptaría la nacionalidad británica <sup>63</sup>; para ello, contó con la colaboración de su cuñado, Benedict Moses Worms <sup>64</sup>, con quien inició un negocio basado en importación de textiles británicos hacia los estados alemanes; por esta razón, Nathan se instaló inicialmente en Manchester, con un capital de 20.000 libras. Nathan había llegado a Gran Bretaña con la idea de llevar sus propios negocios, pero también con la de actuar como agente de la Firma familiar.

Los negocios de tipo comercial continuaban teniendo una gran importancia para la Casa Rothschild, ya que eran los que proporcionaban la liquidez suficiente para poder continuar con los negocios propiamente financieros, que eran los que situaban a la Firma en el escalón más alto dentro del mundo comercial de la época; Gran Bretaña producía una gran

---

<sup>62</sup> Se trata, concretamente, de Amschel Mayer y de Salomon, nacidos respectivamente en 1773 y 1774. El comportamiento fue radicalmente distinto con respecto a las mujeres de la familia, a las que no se dio ninguna participación en el negocio, como tampoco a sus maridos e hijos.

<sup>63</sup> Gran Bretaña estaba transformándose, en esos momentos, en uno de los principales centros económicos de Europa, sobre todo a medida que avanzaba el desarrollo de la Revolución Industrial, con un gran incremento en el volumen del tráfico comercial. Los Rothschild, como muchas otras casas de banca judías, venían realizando negocios con otras casas británicas desde hacía tiempo.

<sup>64</sup> Casado desde 1795 con Schonge Jeanette, la hermana mayor de Nathan.

cantidad de bienes manufacturados actuando, además, como intermediaria de otras muchas que se producían en sus colonias; como consecuencia de esta situación, que Nathan tuvo la habilidad de percibir en el momento oportuno, se encontró enviando a Francfurt azúcar, añil, café, tabaco y otros artículos, eliminando a los intermediarios anteriores y aumentando, por tanto, los beneficios de la Casa <sup>65</sup>. Lo cierto es que, al menos inicialmente, Nathan organizó en Manchester una compañía diferente, al menos teóricamente, de la que funcionaba entonces en Francfurt bajo la razón social de "Mayer Amschel Rothschild e hijos"; esta separación de intereses se refleja en el hecho de que, todavía en 1810, cuando el resto de sus hermanos y su padre establecieron un nuevo acuerdo de sociedad, dicho acuerdo no incluyera mención alguna a su nombre.

Cuando llegó a Londres, Nathan no hablaba inglés ni tampoco tenía unas brillantes relaciones en el país, fuera de la comunidad judía; le resultó necesario realizar un corto período de aprendizaje, tutelado por L.B. Cohen y Leví Salomon, miembros de la comunidad londinense. Poco tiempo después se trasladaba a Manchester, centro de la industria textil, aunque, como ya hemos señalado, el abanico de mercancías con el que había llegado a comerciar era cada vez era más amplio, incluyendo productos coloniales, norteamericanos y orientales. Tras la Paz de Amiens, una vez que las condiciones mejoraron, se sintió lo

---

<sup>65</sup> Existe toda una polémica entre los autores que dicen que el envío de Nathan a Gran Bretaña fue parte de un plan ideado por Mayer Amschel para crear una red financiera que abarcara los principales centros europeos, y aquellos que sostienen que se trató de un puro azar.

suficientemente fuerte como para comenzar negocios de tipo financiero<sup>66</sup>.

El matrimonio de Nathan Mayer Rothschild fue la más clara expresión del grado de integración en la comunidad de grandes financieros británicos de origen judío que había conseguido para 1806; se casó con Hannah Barent Cohen, hija de un importante financiero, con lo que se encontró relacionado con personajes como Moses Montefiore, el que quizás fuera el banquero más importante del Londres de la época.

En Frankfurt, la Casa Rothschild prestaba su ayuda financiera al elector de Hesse, exiliado por las tropas napoleónicas<sup>67</sup>. Para 1808, gracias a la habilidad de Nathan y sus hermanos para burlar el Sistema Continental, los Rothschild realizaban negocios de carácter financiero para muchas naciones europeas, al mismo tiempo que se realizaba el traslado de la firma británica de Manchester a Londres<sup>68</sup>. En esta época, Nathan

---

<sup>66</sup> En un principio comenzó, como años antes lo hiciera su padre, descontando letras, a cambio de una comisión de un uno por ciento sobre las letras libradas en el Continente, en un momento en el que el descuento usual era de un uno y medio o un dos por ciento (S.D. Chapman, The Foundation of the English Rothschilds: N.M. Rothschild as a Textile Merchant, 1799-1811, 1977, pág. 9).

<sup>67</sup> La ayuda se concretó en la custodia de documentos comerciales, el cobro de los intereses de los préstamos realizados al emperador de Austria y a otros particulares, en colaboración con la Casa Lennap, de Kassel, y con los Lawätz de Hamburgo, así como las inversiones, principalmente las realizadas con el capital depositado en Gran Bretaña (D. Wilson, Rothschild. Una historia de dinero y poder, Barcelona, Muchnik Eds., 1988, pág. 47).

<sup>68</sup> El traslado parece estar marcado por la diversificación de los negocios de la sociedad, que continuaba funcionando bajo la razón social de "Hermanos Rothschild", y que implican una disminución del porcentaje de las exportaciones textiles en el porcentaje de los beneficios, paralela al incremento en los negocios financieros. En aquel momento se llegó a pensar en que Karl Rothschild se hiciera cargo de los negocios de Manchester, y Nathan compró su participación en el negocio a Benedict Worms.

tomó por completo la iniciativa dentro de la Firma, aunque su relación con ésta no estaba demasiado clara <sup>69</sup>.

En los años que van desde 1810 a 1815, la firma "N.M. Rothschild Brothers" evolucionó hasta convertirse en banqueros oficiales de Su Majestad Británica. Para conseguir esta distinción, Nathan se sirvió de los fondos que le fueron remitidos por el elector de Hesse para su inversión en el mercado británico; la utilización temporal de parte de estas cantidades permitió a la Casa lanzarse a gran escala en el negocio del giro bancario y de las jugadas en la Bolsa de Londres.

En el otoño de 1810, se produce la instalación de James en París <sup>70</sup>. Como sucediera en el caso de Nathan, sus probabilidades de éxito estaban en función del sistema de información que fuera capaz de montar, los célebres "correos" Rothschild. Por otro lado, Nathan y James establecieron las bases para una serie de negociaciones con el oro de Londres, cuyo precio se había elevado anormalmente en función de las dificultades existentes para su exportación hacia el Continente; el negocio consistía en crear un flujo continuo hacia Francia, evitando que las cantidades hicieran bajar los precios; James recibía el oro y lo pagaba con letras de cambio, emitidas sobre casas de banca de Londres; a

---

<sup>69</sup> En 1810, al realizarse el nuevo acuerdo de sociedad no se tuvo en cuenta a Nathan, lo cual parece extraño si se tiene en cuenta su gran contribución al desarrollo de los negocios; la razón parece estar en la necesidad de disimular los verdaderos acuerdos, ya que Nathan vivía en Gran Bretaña, y su participación hubiera estado mal vista por las autoridades francesas de ocupación, en Francfurt.

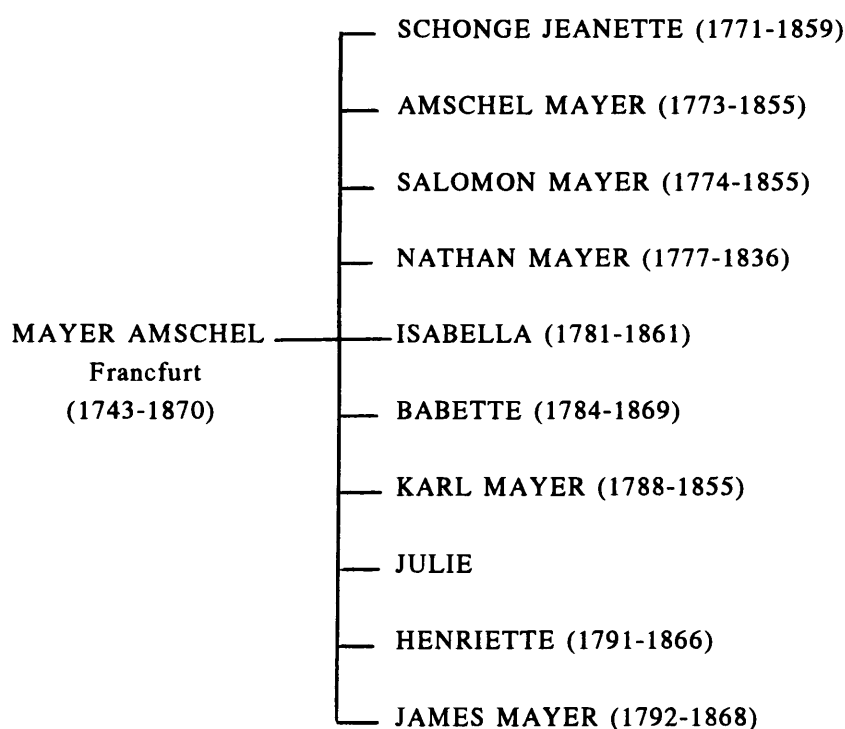
<sup>70</sup> Conseguir un pasaporte para que James pudiera viajar a París no resultó fácil; fue necesario esperar la ocasión propicia, que se produjo a raíz del bautizo del hijo de Napoleón, cuando el auxilio financiero de la Firma se hizo necesario para que la corte del Gran Duque de Francfurt pudiera trasladarse a Francia.



continuación, una serie de operaciones financieras le permitían comprar otras letras de crédito, con un beneficio bruto de aproximadamente un 33%. Con posterioridad, intervendrían en la financiación de la expulsión de Napoleón y en las indemnizaciones de guerra francesas <sup>71</sup>; como recompensa, en 1816, el emperador austriaco concedía títulos de nobleza hereditarios a Amschel, Salomon, Karl y James.

### CUADRO N° 11

#### La Casa Rothschild




---

<sup>71</sup> No participaron en el primer plazo del crédito concedido a Francia para hacer frente a las indemnizaciones, que se habían repartido las casas Ouwrad, Hope y Baring, pero consiguieron introducirse en el grupo que financió el crédito para el segundo plazo.

En 1816 se produjo la refundación de la Casa Rothschild de París, bajo la razón social de "de Rothschild Frères". En aquel momento, las tres casas, la de Francfurt, la de Londres y la de París, eran, al menos teóricamente, independientes como sociedades, aunque la realidad es que las contabilidades de cada una de ellas eran enviadas anualmente a Francfurt, donde se refundían en una contabilidad general de la Firma; algo parecido sucedía con el capital, que se desplazaba de una de las casas a otra, en función de necesidades puramente coyunturales. En aquel momento, Nathan era reconocido tácitamente como el jefe de la familia, sobre la base de su capacidad para los negocios, lo cual repercutía en los repartos anuales de beneficios <sup>72</sup>.

En septiembre de 1822, Metternich conseguía el título de barón para los cinco hermanos, aunque Nathan lo rechazó. Por los ambientes financieros europeos circulaba ya el siguiente dicho: "En la antigüedad, los judíos tenían un rey, ahora, los reyes tienen un judío". Salomon se había instalado ya en Viena, y, para 1821, los Rothschild habían fundado la quinta casa de banca, esta vez en Nápoles, bajo la dirección de Karl <sup>73</sup>. Cada una de las casas desempeñaba sus propias operaciones financieras, con su propio ritmo de trabajo, pero manteniendo una

---

<sup>72</sup> En 1818 la participación de Nathan en el capital de la Firma era de aproximadamente un 28 %, mientras que las del resto de los hermanos variaban entre un 17 % y un 18 % (E. Corti, Ops. Cit., vol. I, pág. 458).

<sup>73</sup> La ocasión para la fundación se presentó cuando las tropas austriacas acudieron al reino de las Dos Sicilias, con el fin de sofocar una revuelta popular que amenazaba con extenderse; los Rothschild realizaron un préstamo al gobierno austriaco para pagar a las tropas, préstamo que debía ser devuelto por el gobierno napolitano, una vez solucionados los problemas; Karl se instaló en Nápoles para vigilar los pagos de esta deuda.

comunicación diaria con las otras <sup>74</sup>.

En julio de 1836, apenas instalada la agencia de Madrid, moría Nathan Mayer Rothschild; por entonces, la casa "N.M. Rothschild Brothers" se había transformado ya en "N.M. Rothschild and Sons", con domicilio social en New Court, Londres. La jefatura de la Firma fue ocupada, de común acuerdo, por el barón James. Para entonces, la Casa de París se encontraba ya cerca de desbancar la preeminencia de la de Londres, al menos en lo que a los negocios de tipo financiero se refería, aunque no en los de carácter comercial.

La existencia de una competencia, dentro de la Firma, entre las casas Rothschild de Londres y de París, constituye uno de los puntos más importantes a tratar con respecto a la organización interna de la Casa Rothschild. El barón James, como director de la casa de París, se mostraba más capacitado para adaptarse y aprovechar los cambios que se producían en aquellos momentos, no sólo en Francia, sino también aquellos que afectaban al resto del mundo financiero <sup>75</sup>. Estas diferencias en el modo de actuación se conservaron, al menos mientras el barón James continuó dirigiendo la Casa francesa, como un recordatorio de la huella dejada en el funcionamiento de los negocios por los caracteres de los cinco hermanos. Con el tiempo, la importancia de las casas de

---

<sup>74</sup> La diferencia en la manera de actuar de cada una de las casas marcaba, en ocasiones, grandes distancias en el desarrollo de las prácticas financieras, sobre todo en lo que se refiere a la casa de Francfurt, cuyas prácticas estaban atrasadas respecto a las de las otras.

<sup>75</sup> Nathan, por ejemplo, se había resistido a involucrarse en negocios industriales, en momentos en que éstos marcaban el comportamiento que hoy consideraríamos como más lógico.

Frankfurt y Nápoles fue disminuyendo <sup>76</sup>. La Casa de Nápoles quebró a finales de la década de 1850, tras apoyar al rey Francisco ante la insurrección encabezada por Garibaldi. En noviembre de 1868 moría el barón James.

El capital de la Firma se repartía, de una forma desigual, entre los cinco hermanos y sus descendientes, aunque las pérdidas y los beneficios se repartían por igual entre las diferentes casas; el mérito de cada uno de los socios en el progreso de la Casa Rothschild se reconocía mediante el reparto de los porcentajes en el capital social.

Hasta mediados del siglo XIX, los Rothschild dejaron sus negocios en lugares alejados de Europa en manos de agentes; unas veces, se trataba de comerciantes locales, y otras eran empleados de la Firma, que eran enviados a algún lugar concreto después de años de aprendizaje en Europa. Utilizando este sistema, los Rothschild se introdujeron en el desarrollo de Ultramar, intermediando en aquellos casos en los que se preveía algún tipo de expansión económica <sup>77</sup>. Existieron agentes Rothschild en Nueva York, Ciudad del Cabo, Ciudad de México, La Habana, Melbourne y en otros lugares. En el caso cubano, el mérito de

---

<sup>76</sup>Autores como B. Gille señalan la importancia que, en estos cambios, tuvo el comportamiento tradicional que, para los negocios, tuvieron Amschel y Karl (B. Gille, Ops. Cit., vol. I, pág.89); sin embargo, nos parece importante destacar la influencia que tuvieron los cambios que se estaban produciendo, por aquellos años, que transformaron a Londres y París en los dos centros financieros de Europa, en detrimento de Viena y de las ciudades alemanas.

<sup>77</sup> En 1841, por ejemplo, Maurice Worms, emparentado con los Rothschild a través de Schonge Jeanette, partió para Ceilán, donde se planeaba la explotación de tierras dedicadas al cultivo del café, con destino a los mercados europeos; la Firma intervendría en la comercialización de este café, aunque no a través de una asociación directa con los Worms.

esta casa comercial consiste, principalmente, en haberse dado cuenta de la importancia de las interacciones existentes entre Madrid y La Habana a lo largo de todo el período, derivadas, básicamente, de la peculiar situación colonial subsistente, así como en la capacidad que demostraron para aprovechar las circunstancias tal y como éstas se iban mostrando.

### **6.3.2. Primeros contactos con España. Préstamos y Deuda Pública**

Los primeros contactos de la Casa Rothschild con los asuntos españoles tuvieron lugar en la primavera de 1820, cuando la rama francesa de la Firma fue encargada de efectuar los pagos del Gobierno constitucional en el extranjero.

En aquellos momentos, el contacto de los grupos financieros franceses, y extranjeros en general, con la situación española se realizaba fundamentalmente a través de los siguientes puntos:

- Colocación de empréstitos en el Extranjero y negociaciones con valores españoles, en general <sup>78</sup>.
- Préstamos bancarios a corto plazo realizados a favor del Tesoro público.

---

<sup>78</sup> El Gobierno español nombraba un agente en el Extranjero, el cual se anunciaba en la prensa; a partir de ese momento, los asentistas se ponían en contacto con él, realizando sus ofertas, a partir de las cuales se acordarían las condiciones: los asentistas llevaban un porcentaje en los empréstitos; posteriormente se hacía la emisión de valores, que se anunciaba públicamente y se vendía; el interés anual de este tipo de bonos solía oscilar entre un tres y un seis por ciento, pero, en la realidad, dependía del precio fijado por el asentista para cada unidad, así como del movimiento del mercado.

- Responsabilidades en los pagos del Gobierno español en el exterior.
- Negociaciones con efectos de comercio. Dentro de este apartado se consideran toda una serie de artículos como el tabaco, el mercurio, el oro, la plata, el algodón...
- Otras labores propias de las casas de banca, como la emisión de cartas de crédito.

Para aquellos estados europeos que tenían una administración relativamente sólida, el conseguir la asistencia de las grandes casas de banca en sus operaciones financieras no representaba un gran problema, ya que se esperaba de ellos un pago regular de los intereses y una amortización relativamente fácil del capital. Por el contrario, los asuntos españoles dependían, en gran medida, de los problemas económicos y políticos por los que pasaba el país, y los financieros extranjeros se mostraban cautos a la hora de conceder préstamos para los que se preveía de antemano dificultades de devolución. Sin embargo, el recurso a los grupos financieros procedentes del exterior de país se hacía necesario en una economía que, para algunos autores, se mostraba crónicamente escasa de capital <sup>79</sup>.

---

<sup>79</sup> Jordi Nadal subraya la necesidad de partir de este supuesto de que el capital nacional era escaso (J.Nadal, "The failure of the Industrial Revolution in Spain, 1830-1940", en C.M. Cipolla (Comp.), The Fontana Economic History of Europe: The Emergence of Industrial Societies, Vol. II, Londres, 1973, pág. 566), y otros autores están de acuerdo con él en que la asistencia del capital extranjero fue esencial para el desarrollo económico español, como es el caso de Broder, Témime y Chastagnaret (A.Broder, G. Chastagnaret y E. Témime, Histoire de l'Espagne contemporaine, de 1808 à nos jours, París, Aubier Montaigne, 1979, pág. 90). Posteriormente, otros investigadores han puesto de manifiesto la posibilidad de que la importancia del capital nacional en el desarrollo español alcanzara una importancia mayor de la que hasta entonces le había sido atribuida; esto sucede, por (continúa...)

Al comenzar el Trienio Constitucional, en 1820, la situación de la Hacienda española era de un terrible descontrol <sup>80</sup>. Los liberales intentaron un arreglo de estas cuestiones, sobre todo en lo referente a la Deuda interior <sup>81</sup>; para ello, recurrieron a la venta de bienes nacionales, la mayoría de procedencia eclesiástica <sup>82</sup>, a cambio de los cuales se fueron recogiendo vales reales y otros tipos de Deuda interior. Tras la euforia inicial, nuevos descuidos en el pago de los intereses llevaron al descenso en las cotizaciones de la Deuda, mientras que la amortización continuaba a un ritmo excesivamente bajo.

---

<sup>79</sup>(...continuación)

ejemplo con la obra de D.C.M. Platt ("Las finanzas extranjeras en España, 1820-1870", en Revista de Historia Económica, Vol. I, n° 1, (1983), págs. 121-150). Por último, una tesis intermedia es la presentada por G. Tortella, que sostiene que los recursos interiores existieron, pero que se agotaron, prácticamente, en los empréstitos lanzados por el Gobierno y, más tarde, en los títulos ferroviarios (G. Tortella Casares, "Spain, 1829-1874", en R. Cameron (Comp.) Banking and Economic Development: Some Lessons of History, Nueva York, 1972, pág. 96).

<sup>80</sup> Durante los años anteriores, la Deuda del Estado no había hecho más que crecer, en medio de una historia de impago reiterado de los intereses, como señala J. Brines Blasco, en su artículo titulado "Deuda y amortización durante el Trienio Constitucional (1820-1823)", en Moneda y Crédito, n° 124 (marzo 1973), pág. 59. Naturalmente, esta situación de anarquía crónica alejaba a casas de banca como la de los Rothschild de la escena española, excepto para la realización de pequeños negocios; según B. Gille, los Rothschild buscaban en España "menos unas garantías de carácter pecuniario, las cuales habrían sido singularmente aleatorias, antes que una buena administración, base considerada indispensable para negociaciones posteriores..." (B. Gille, Histoire de la Maison Rothschild, vol. I, Genève, Librairie Droz, 1965, pág 15).

<sup>81</sup> La Deuda pública, es decir, lo que de el Estado a una serie de acreedores, se divide en Deuda exterior y Deuda interior, según que se trate de acreedores extranjeros o españoles; los créditos de ambos tipos de Deuda circulan por las plazas financieras, y cotizan en Bolsa. La razón de las emisiones de Deuda hay que buscarlas principalmente en los gastos extraordinarios a los que deben hacer frente los gobiernos, cuando las recaudaciones ordinarias de las contribuciones no alcanzan para cubrirlos; en la época que nos ocupa se consideraba que una Deuda bien gestionada, proporcional a los recursos del Estado, era una fuente de riqueza para la nación, así como un termómetro de la riqueza del país.

<sup>82</sup> Sobre los acuerdos alcanzados en este sentido, ver la obra de J. del Moral, Hacienda y sociedad en el Trienio Constitucional, 1820-1823, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1975, págs. 120-122.

Tal y como estaba la situación, al Gobierno Constitucional se le presentaban pocas posibilidades, fuera del recurso a los empréstitos lanzados en el extranjero <sup>83</sup>.

Inicialmente, se recurrió a las casas de comercio de Jacques Laffite et Cie. y Ardoin, Hubbard et Cie., ambas de París, con las que se firmó un empréstito autorizado por las Cortes con fecha de 12 de octubre de 1820, por un total de 210 millones de reales <sup>84</sup>. En junio de ese mismo año, la casa De Rothschild Frères, de París, era encargada, como ya hemos señalado, de los pagos del Gobierno español en el extranjero <sup>85</sup>.

A finales de junio de 1821, las Cortes españolas autorizan un nuevo empréstito, al que se conoce como "empréstito nacional" <sup>86</sup>. Las casas Rothschild de París y Londres negociaron con la administración española la posibilidad de suscribir 40.000 de las acciones, pero los contactos

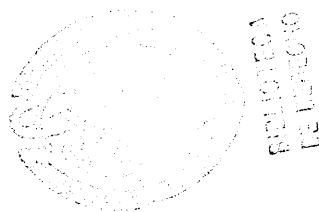
---

<sup>83</sup> El crédito interior estaba agotado, para este tipo de cuestiones, como se puso de manifiesto en 1820, cuando el Gobierno contrató un préstamo de 40 millones de reales con los comerciantes madrileños, cuya negociación fue un fracaso ya que, como señala P. Pita Pizarro en su obra Examen económico histórico-práctico de la Hacienda y deuda del Estado, proyecto de su reforma general y la del Banco, pág. 91, el ingreso líquido que produjo apenas llegó a los siete millones de reales. Sea cual sea la importancia que quiera dársele al volumen alcanzado por las finanzas extranjeras en España, lo cierto es que las casas de banca extranjeras, francesas y británicas sobre todo actuaron en la escena madrileña desde la década de 1820.

<sup>84</sup> Un estudio de este contrato puede encontrarse en la Colección Legislativa de la Deuda Pública de España, vol. VII.

<sup>85</sup> Sustitufan en ello a Baguenault, como seguirían haciendo hasta 1823. Para una ampliación del tema ver Archivo del Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 734.

<sup>86</sup> Las bases de este empréstito aparecieron en la Gaceta de Madrid del 20 de julio de 1821.





fracasaron <sup>87</sup>. En noviembre del mismo año, la Casa Rothschild presentó una nueva proposición, para la cual había constituido un sindicato bancario con las firmas británicas Campbell e Irving <sup>88</sup>; de nuevo, el negocio se fue al traste, ya que el Gobierno español acabó contratando con Ardoin Hubbard et Cie., de París, el que se conoce como "empréstito de conversión" <sup>89</sup>.

Todas estas negociaciones de la Casa Rothschild con el Gobierno constitucional español despertaron la susceptibilidad de Metternich, de cuya buena voluntad dependía, en gran medida, el éxito comercial de los negocios austriacos de la Firma <sup>90</sup>; ante sus protestas expresas, los Rothschild se retiraron durante un tiempo de la escena española, aunque los negocios del país eran seguidos con atención, tanto por la rama francesa como por la británica <sup>91</sup>.

---

<sup>87</sup> V. Martín Martín, en su obra Los Rothschild y las minas de Almadén, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1980, pág. 95, afirma que el fracaso de estas negociaciones se debió a la perspectiva del empréstito de conversión, para el que la Casa Rothschild se reservaba.

<sup>88</sup> Cuatro grupos financieros presentaron sus propuestas: se trata de la Casa Gregory, de Londres, la Casa Thuret, de París, Ardoin, Hubbard et Cie, también de París, y el sindicato formado por Campbell, Irving y Rothschild (Archive du Ministère des Affaires Etrangères, París, CP, Espagne, 717, despacho del 23 de septiembre de 1822).

<sup>89</sup> El contrato puede consultarse en la Colección Legislativa de la Deuda Pública de España, vol. III, pág. 462.

<sup>90</sup> Es necesario tener en cuenta la proximidad de la celebración del Congreso de Verona, en 1822, y el rechazo de Metternich y de todos los representantes de la Santa Alianza a todo lo que pudieran significar veleidades de carácter liberal. B. Gille, en su obra Histoire de la Maison Rothschild, Genève, 1965, vol. I, nos habla, concretamente, de una carta sobre la cuestión, enviada por Metternich a Salomon Rothschild, y conservada en los Archivos Estatales Austriacos, en Viena, de fecha 22 de octubre de 1822.

<sup>91</sup> Según A. de Otazu, (Los Rothschild y sus socios en España, 1820-1850, Madrid, O. Hs. Ediciones, 1987, pág. 31), James de Rothschild pensaba que los altibajos de los asuntos españoles (continúa...)

El 14 de enero de 1823 se firmaría el último empréstito del Régimen Constitucional español, esta vez con la Casa Bernales y Sobrinos, de Londres, por 40 millones de reales de vellón en rentas al 5%, a cambio de 800.000 libras esterlinas en letras de cambio; pronto, la firma británica empezó a protestar letras, y fue necesario buscar otra casa de banca que se hiciera cargo del negocio <sup>92</sup>.

Antes de la entrada de las tropas en Madrid, la regencia, establecida todavía en Urgel, comenzó ya a contratar empréstitos, cuya colocación fue difícil <sup>93</sup>. La Casa Rothschild francesa se dio pronto cuenta de que era

---

<sup>91</sup>(...continuación)  
afectaban mucho al panorama del resto de Europa, con lo que cualquier cosa que sucediese en Madrid repercutiría en el curso de los títulos europeos.

<sup>92</sup> El asunto fue retomado por las casas Lubbock y Campbell, de Londres. La razones del fracaso de estos empréstitos hay que buscarlas en los bajos precios de venta que alcanzaban estas rentas, a causa de las pocas garantías que ofrecían a los compradores las intenciones del Gobierno español; por otro lado, la banca británica había concedido multitud de créditos a las nacientes repúblicas americanas, que habían lanzado gran cantidad de empréstitos, basándose en la abundancia de capital existente en Gran Bretaña.

<sup>93</sup> La contratación se realizó, concretamente, con Julián Ouwrard, socio de la casa de banca Wanlemberge-Ouwrard, domiciliada en París, pero muy relacionada con el mercado de capitales de Amsterdam; se trata de un empréstito de 80 millones de reales; Ouwrard, con quien se llevaron las negociaciones, pretendía obtener a cambio la posibilidad de un cierto grado de monopolio sobre la explotación financiera del mundo colonial, previa la recuperación de territorios tras el envío de una expedición militar. Los continuos ofrecimientos de Ouwrard llegaron a suponer un problema para las autoridades económicas francesas, interesadas en la introducción de la Casa Rothschild en los asuntos españoles por lo que llegaron a pedirle que se retirara de dichos asuntos. Existieron otras proposiciones de anticipos, como una francesa, realizada a Fernando VII, en la que se hablaba de un banquero de Burdeos llamado Lestapis (A.M.A.E., París, CP., Espagne, 717), o la propuesta británica de un préstamo a cambio de una hipoteca sobre la isla de Cuba (A.M.A.E., París, CP., Espagne, 717). Llegados a este punto, se puede comenzar a apreciar la diferencia existente entre la verdadera inversión, realizada en España por parte de algunas casas extranjeras, y la mera especulación, que afectaba, sobre todo, a las negociaciones con títulos de la Deuda pública española en las bolsas extranjeras.

necesario seguir más de cerca los acontecimientos; esta es la razón por la que Bellin fue enviado a España en representación de la Firma, siguiendo a las tropas del duque de Angulema <sup>94</sup>. La intervención de la Casa Rothschild en los asuntos españoles contaba con el beneplácito de los gobiernos francés y austriaco, que esperaban su ayuda, tanto en la financiación de la invasión como en la negociación de los empréstitos españoles, tanto pasados como futuros <sup>95</sup>.

Bellin moriría en Sevilla en agosto de 1823, apenas cuatro meses después de que las tropas francesas cruzaran la frontera, con lo que su labor al mando de la representación de la Firma quedó prácticamente en un mero esbozo <sup>96</sup>. Mientras tanto, estaba en juego la firma de un empréstito de 200 millones de reales, y se llegaron a realizar consultas entre las casas Rothschild de París, Viena y Londres, analizando una

---

<sup>94</sup> Guille, B., *Ops. Cit.*, vol. I, pág. 117. En principio, la importancia que estaban adquiriendo los asuntos españoles justificaron el que se pensara incluso en enviar a alguien de la familia a Madrid. Al final, se envió a Bellin, que apareció en España en 1823, interviniendo en el sitio de Cádiz, al hacer pasar dinero al interior de la plaza, con el objetivo de minar la resistencia de algunos de los defensores de la plaza.

<sup>95</sup> Los Rothschild, sin embargo, llegaban a España con una serie de condiciones que intentarían imponer antes de entrar de lleno en la financiación del nuevo régimen español; estas condiciones eran el resultado de un detenido análisis de la situación española, basado en años de observación y correspondencia con los hombres adecuados en Madrid; ante todo, piden la implantación de una Administración más firme, sobre todo en aquellos aspectos que afectaban directamente a la gestión del Tesoro público, y que afectara de una manera uniforme a todo el país, un pago regular de los intereses sobre las cantidades prestadas, que permitiera la formación de un crédito público que se hiciera con una razonable fama en Europa, como medio de crear facilidades para la gestión de los títulos en las bolsas extranjeras. Las dificultades para la implementación de este tipo de políticas eran múltiples, derivadas, en gran parte, de la anarquía política reinante, que dejaba poco espacio a los gobernantes para meditar a fondo sobre las cuestiones económicas.

<sup>96</sup> A.M.A.E., París, CP, Espagne, 733.

posible oferta <sup>97</sup>. Otras casas de banca, francesas y británicas sobre todo, estaban interesadas en intervenir en la negociación de los asuntos españoles, conocidos ya en su funcionamiento a través de las jugadas en Bolsa con los títulos de Deuda pública <sup>98</sup>.

El nuevo representante Rothschild en España fue Renevier, que pronto desaconsejó la intervención de la Casa en los asuntos de Fernando VII, una conducta que la Firma continuaría a lo largo de todo el reinado <sup>99</sup>.

---

<sup>97</sup> Archivo del Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, leg. 737.

<sup>98</sup> Tenemos datos del interés expresado por casas como las francesas Outreguin, Jauge, Lapanouze, Baguenault, Seillière, Guebhard o Pictet, así como de las británicas Parish o Baring. En el caso británico el comodín de la negociación era el tema del comercio con América, aunque es preciso tener en cuenta los problemas que creaban a los posibles préstamos procedentes de esta nación, las presiones ejercidas por los capitalistas que poseían ya fondos procedentes de los empréstitos emitidos por las nacientes repúblicas hispanoamericanas, que se negociaban en la Bolsa de Londres ( A.M.A.E., París, CP., Espagne, 724).

<sup>99</sup> DE todas maneras, las funciones de Renevier estaban, al menos inicialmente, muy limitadas, ya que la Casa Rothschild venía actuando en Madrid a través de los representantes del banquero David Parish ( A.M.E.H., Madrid, 736). Esta manera de actuar fue aprovechada por otras casas de banca, dispuestas a olvidar la negativa de la Regencia a reconocer los empréstitos contratados por el Gobierno constitucional. En principio, sólo Louis Guebhard se prestó a las negociaciones, que culminarían en un empréstito de 334 millones de reales de capital nominal (Ver Martín Martín, V., Los Rothschild y las minas de Almadén, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1980, págs. 112-113). Ante la incapacidad de Guebhard para entregar las cantidades acordadas, otros banqueros entraron en juego, principalmente Alejandro Aguado, asociado con otros ( J. Suárez, López Ballesteros y la Hacienda entre 1823-1832, Pamplona, Universidad de Navarra, 1970, vol. 1, pág. 212). Es preciso tener en cuenta las dificultades que presentaba la negociación de títulos españoles en la Bolsa de París, ante la falta de confianza reinante entre los inversores. El 2 de junio de 1828 Aguado firmaba un nuevo contrato, esta vez para vender inscripciones de renta perpetua por cuenta de la Caja de Amortización (Colección Legislativa de la Deuda Pública de España, vol. VII, págs 546-548). El 1 de octubre de 1928 se firmó un nuevo contrato entre el banquero Aguado y la Caja de Amortización (Colección Legislativa de la Deuda..., vol. VIII, págs. 52-55). Todas estas emisiones de Deuda habían acabado de inundar de papel español los mercados francés y británico, incrementándose las dificultades para futuros empréstitos. A pesar de todo, se llegó a firmar un nuevo contrato con Aguado, de fecha 23 de enero de 1830, por el que se convertía la mayor parte de la  
(continúa...)

Tanto Bellin como Renevier procedían de la Casa de París y no han dejado un rastro importante en la historia de las finanzas españolas.

Tras el cambio de situación, el duque de Broglie, tan ligado anteriormente a los intereses de la Casa Rothschild francesa en Madrid, comunicaba al Gobierno español de la Regencia el interés de la Firma en prestarle su ayuda financiera en el caso de que se llegara a un acuerdo con respecto a los empréstitos de la época constitucional <sup>100</sup>. La propuesta es repetida, con variaciones en las condiciones, al darse cuenta los Rothschild de que rechazos anteriores estaban motivados, entre otras cosas, por referirse a cantidades consideradas excesivas por parte del Gobierno español. Mientras tanto, en febrero de 1834, se firmaba un convenio con los Estados Unidos de América, por el que se reconocía la Deuda anterior; el pago de los intereses de esta Deuda se domicilió inicialmente en París, siendo hechos efectivos algunos semestres por la Casa Rothschild francesa, en su calidad de agente del Gobierno español; posteriormente, las dificultades prácticas de pagar dichos intereses en

---

<sup>99</sup>(...continuación)

Deuda pendiente con el mercado holandés desde 1821, con el claro objetivo de allanar el terreno para futuros empréstitos con casas de Amsterdam. Dentro de estas mismas directrices de política económica es preciso enmarcar el reconocimiento real de los empréstitos realizados durante el Trienio Constitucional (Real Decreto de 21 de febrero de 1831).

<sup>100</sup> Carta del duque de Broglie al embajador francés en Madrid, de fecha 9 de noviembre de 1833. Estas noticias fueron transmitidas al jefe del Gobierno, Cea Bermúdez. El problema de los "empréstitos de las Cortes", que el nuevo Gobierno se negaba a admitir, constituía la base sobre la que se alzaba toda la percepción que de la situación española se tenía en el resto de Europa; se trataba de una cantidad importante de dinero, y la negativa a pagar a los acreedores y tenedores daba una idea de la incapacidad del país para cumplir sus compromisos. A esto hay que añadir la deuda contraída por el nuevo Gobierno español con el francés, que se había hecho cargo de los gastos causados por la campaña militar que condujo a la situación del momento, deuda que algunos documentos cifran en 34 millones de francos (A.M.A.E. París, CP, Espagne, 724).

París aconsejarían el cambio de domiciliación a las Cajas de La Habana<sup>101</sup>.

Es en estos momentos cuando comienza a introducirse en la escena española la Casa Rothschild británica, lo que se refleja en la aparición de proposiciones para el arreglo de la Deuda del Trienio Constitucional enviadas al Gobierno de Madrid por su embajador en Londres, el marqués de Miraflores <sup>102</sup>. Es necesario tener en cuenta que, en la década de los años 30, las necesidades de préstamos estatales habían disminuido en Francia y Gran Bretaña, con lo que parte de el negocio derivado de ellos había desaparecido <sup>103</sup>. El interés por los asuntos españoles, por tanto, estaba suficientemente justificado; el paso siguiente sería una proposición de anticipo hecha al Gobierno español el 18 de abril de 1834 <sup>104</sup>. Tras

---

<sup>101</sup> Ver L.M. Pastor, Historia de la Deuda Pública española y proyecto de su arreglo y unificación, Madrid, Imp. a cargo de B. Carranza, 1863, pág. 108.

<sup>102</sup> El Gobierno austriaco, a través de su embajador, intervino también en este sentido (A.M.A.E., París, CP., Espagne, 724). En ese momento, las propuestas de la Casa Rothschild se basaban en la posibilidad de un pago parcial de la Deuda emitida por el Gobierno constitucional, así como de la consolidación del resto de la Deuda, por medio de una serie de nuevas garantías (A.N.F., París, legajo 132 AQ 40).

<sup>103</sup> Entre 1832 y 1839, Francia no emitió empréstitos públicos, y Gran Bretaña sólo lo hizo una vez.

<sup>104</sup> Se habla, entre otras cosas, de un anticipo de 500.000 libras esterlinas, a cambio del cual el Gobierno entregaría a los Rothschild 200 millones de reales en bonos. A esta situación se llega después de una reunión, celebrada en París, a la que asistieron el ministro de Finanzas francés, así como representantes de las casas Rothschild, Baring y Reid-Irving; la conclusión de dicha reunión fue la recomendación para que una potencia velara sobre el cumplimiento de los posibles contratos por parte del Gobierno español, para lo cual sería necesaria la intervención que garantizase una administración racional (A.N.F., París, legajo 132 AQ 40). Mientras tanto, el Gobierno español subsistía a base de pequeños adelantos que le hacían algunas casas británicas sobre el producto de las minas de Almadén. El cambio sustancial comenzó a producirse cuando, en abril de 1829, el Gobierno  
(continúa...)

diferentes propuestas, el 7 de junio de 1834 se firmó el contrato, en París; los firmantes fueron el duque de Frías, embajador del rey de España en la ciudad, Don Manuel González Allende, secretario del Banco Nacional de San Fernando y el barón James de Rothschild. El contrato hablaba de la entrega en París de 60 millones de reales, con una comisión de un 2% y un interés de un 5%; como garantía, el Gobierno de Madrid se comprometía a entregar 120 millones de reales en fondos públicos españoles <sup>105</sup>. El 8 de julio siguiente, este contrato sería anulado por el conde de Toreno, nuevo ministro de Hacienda. Durante los años siguientes, el Gobierno español subsistiría, no ya con la vista puesta en el mantenimiento del buen nombre de una deuda que mantenía un curso prácticamente inexistente, sino a base de la ayuda (interesada, por supuesto), de banqueros como Aguado o Laffitte, que estaban dispuestos a continuar realizando pequeños préstamos al Gobierno <sup>106</sup>.

Al mismo tiempo, la Casa Rothschild había presentado una proposición para hacerse cargo de las funciones de banqueros de la Corte

---

<sup>104</sup>(...continuación)

español realizó una contrapropuesta que incluía la negociación de una cláusula secreta por la que la Deuda emitida por las Cortes se retomaba al 25 o 30 % de su valor inicial (P.R.O., Londres, Foreign Office, 185/96).

<sup>105</sup> Una ampliación de las condiciones del contrato puede verse en M. Pando Fernández de Pineda (marqués de Miraflores), Memoria para escribir la historia contemporánea de los siete primeros años del reinado de Isabel II, Madrid, Imp. de la Viuda de Calero, 1843-44, págs 536-540.

<sup>106</sup> En el momento de la liquidación de la casa Laffitte, esta contaba en su cartera con toda una serie de títulos españoles de esta época (A.M.E.H., Madrid, 734). Se trataba de una cantidad de títulos totalmente inusual, en unos momentos en los que era muy corriente, dentro de los ambientes financieros europeos, el jugar con fondos españoles, ya que éstos estaban siempre bajos en sus cotizaciones, que experimentaban grandes variaciones, que podían ser aprovechadas en beneficio propio por un financiero avisado.

española en el extranjero (pago de los intereses de los títulos públicos españoles, así como otras operaciones de giro) <sup>107</sup>; el acuerdo se firmó, junto con el contrato anterior, el 7 de junio de 1834; la comisión por la realización de esta intermediación era de un 1% sobre los intereses y amortización, gastos aparte, así como las comisiones que fuera necesario pagar a otros intermediarios <sup>108</sup>.

Las condiciones fueron consideradas como excesivamente duras en los ambientes financieros madrileños, lo que, como ya hemos señalado, desembocó en la anulación de los contratos de junio <sup>109</sup>. Un nuevo contrato se celebró con la Casa Ardoin, de París, que se comprometía a reembolsar a los Rothschild sus anticipos, junto con los intereses y la comisión que se les habían llegado a adeudar <sup>110</sup>.

En 1834, la Casa Rothschild había percibido ya la posibilidad de un nuevo negocio a realizar en España; se trata de la contrata del mercurio de Almadén que, junto con la explotación de las minas de Idria <sup>111</sup>, les permitiría intervenir decisivamente en el afinamiento de plata. Parecía llegada la hora de instalar una representación más formal en Madrid.

---

<sup>107</sup> En realidad, B. Gille habla de que existió una petición en este sentido, que partió del ministerio de Hacienda español, en abril de 1834, quizás como una trampa para inducir a la Firma a entrar en el negocio de un empréstito de 200 millones que se anunció al mismo tiempo (B. Gille, *Ops. Cit.*, vol I, pág. 136).

<sup>108</sup> A.M.E.H., Madrid, 734. Copia del contrato.

<sup>109</sup> A.M.A.E., París, CP., Espagne, 765.

<sup>110</sup> A.M.E.H., Madrid, 1797.

<sup>111</sup> Salomón de Rothschild había llegado a un acuerdo de arriendo de dichas minas con el Gobierno austriaco, al menos desde 1830.



### 6.3.3. Instalación de la Firma en Madrid

A lo largo de la segunda mitad de 1834 llegaba a Madrid un personaje importante para el desarrollo financiero español de los siguientes años; se trata de Lionel de Rothschild, hijo de Nathan, el jefe de la Casa Rothschild británica <sup>112</sup>.

La aparición de miembros de la Firma en la capital española no estuvo motivada, como en un principio podría esperarse, por su intención de intervenir en el anunciado empréstito de 400 millones de reales que el Gobierno español estaba negociando <sup>113</sup>. Diferentes autores ponen de manifiesto el hecho de que los Rothschild venían conteniéndose en sus pretensiones españolas desde algún tiempo atrás, reservándose para el momento en que estuviese en juego la cuestión del contrato del mercurio de Almadén <sup>114</sup>. En los antiguos territorios americanos de la Corona

---

<sup>112</sup> Esta aparición se corresponde con una época, la década de 1830, durante la cual una nueva generación Rothschild estaba empezando a hacerse notar en el mundo financiero, tras un largo período de formación; en ella se integran Anselm, el hijo de Salomon, y Lionel, el hijo de Nathan, que pasó cuatro años en París, aprendiendo el negocio con el barón James, dentro de las tradiciones de la Firma.

<sup>113</sup> A pesar de ello, una vez contratado el empréstito con la casa Ardoin, Lionel entró enseguida en negociaciones con él, para la devolución de los adelantos realizados por la Casa Rothschild al Gobierno español, en junio de 1834.

<sup>114</sup> La explotación del mercurio de Almadén venía siendo sacada a pública subasta desde 1827. En mayo de 1830 se aceptó la propuesta realizada por la Casa de Iñigo de Ezpeleta y Cía, de Burdeos, muy relacionada con el comercio de México, por un plazo de 10 años, que luego se verían reducidos a cinco. Autores como A. de Otazu (Los Rothschild y sus socios en España, 1820-1850, Madrid, O. Hs. Eds., 1987, pág 37), plantean la posibilidad de que la Firma estuviera ya, en 1830, detrás de la Casa Ezpeleta y Cía.

española se estaba produciendo una reorganización del abastecimiento de mercurio para el trabajo del mineral de plata; se trataba de localizar puntos de venta de azogue en una serie de puertos cercanos a los centros de trabajo del metal; aquel que arrendase la explotación del mercurio debía tener capacidad para establecer una red comercial de este tipo, adaptándose a la conflictiva situación americana <sup>115</sup>. Por otro lado, existía un campo, dentro del mundo de los negocios al que los Rothschild podían tener un fácil acceso a través de España: se trataba del ámbito de los asuntos coloniales, y está claro que, desde el punto de vista español, y en esta época en concreto, hablar de colonias era hablar de Cuba.

Lionel de Rothschild concurre a la subasta de la explotación de Almadén que se celebró en Madrid en febrero de 1835, subasta en la que competiría, como llegaría a hacerlo bastante a menudo, con el financiero Pedro Juan de Zulueta, de Londres. El contrato fue adjudicado a los Rothschild, por un plazo de tres años <sup>116</sup>.

---

<sup>115</sup> La falta de capacidad para establecer esta importante red comercial fue una de las causas principales del escaso número de ofertas presentadas para conseguir el contrato.

<sup>116</sup> A.N.F., París, 132 AQ 6136, memorial redactado por D. Weissweiller en 1838. Gille señala que en la adjudicación resultaron decisivas las donaciones realizadas por la Firma en favor de la Reina y del conde de Toreno (B. Gille, *Ops. Cit.*, vol. I, pág. 251). Sin embargo, es posible que este no fuera el único elemento que pesara en el ánimo del Gobierno español a la hora de transigir con unas condiciones que no eran especialmente benignas; en mayo de 1835 se hundía en la Bolsa de Londres la especulación sobre valores de la Deuda pública española (Guildhall Library, Londres, A.B.B. HC 1.114), lo cual quiere decir que el mercado británico quedaba prácticamente cerrado para los empréstitos anteriores, así como para el lanzamiento de otros nuevos, situación que se prolongaría, de una manera prácticamente ininterrumpida, hasta mayo de 1868; por su parte, el capital holandés, quedó como un pobre recurso ante el desinterés demostrado por las principales bolsas europeas (el auge de este movimiento se produjo alrededor de 1845), aunque comenzó a retraerse a partir de 1851, también hasta 1868. Lo cierto es que los Rothschild no lo hicieron mal, en sus negociaciones con el mercurio, ya que los precios aumentaron mucho (Guildhall Library, A.B.B., Londres, HC 1.114)

Casi al mismo tiempo que lo hacía Lionel, llegaba también a Madrid Daniel Weissweiller, empleado de la rama francesa de la Firma <sup>117</sup>. Llegaba a Madrid como representante de la firma, igual que lo habían hecho antes Bellin y Renevier hasta que, en 1825, el puesto había quedado vacante, al cortarse los contactos no epistolares "oficiales" entre los Rothschild y el Gobierno español <sup>118</sup>. Lionel, que llevaba ya algunos meses en España, introdujo a Weissweiller en los medios financieros madrileños, al tiempo que éste comenzaba a aprender la lengua española <sup>119</sup>. Una vez establecidos los contactos de alto nivel imprescindibles (la mayoría de ellos dentro del entorno de la reina María Cristina), y comprobado el buen desenvolvimiento de Weissweiller en los ambientes madrileños, Lionel sancionó oficialmente el nuevo establecimiento de una agencia de la Casa Rothschild en Madrid; a lo largo del mes de junio de 1835, protocolizó el otorgamiento de poderes a Domingo Pérez Ansoategui, del comercio de Cádiz, para que recibiese los azogues a su llegada a Cádiz <sup>120</sup>; durante el mismo mes otorgaba también poderes

---

<sup>117</sup> Originariamente, Weissweiller procedía de la Casa Rothschild de Frankfurt, dirigida entonces por Mayer Amschel, el mayor de los Rothschild; de allí pasó a la Casa de París, para luego trasladarse a la nueva agencia madrileña (A.N.F., París, legajo 132 AQ 40).

<sup>118</sup> Ya hemos señalado que era el embajador francés, duque de Broglie, el que durante los años siguientes a 1825 desempeñaba la representación "oficiosa" de la Casa Rothschild en Madrid.

<sup>119</sup> En los primeros tiempos, Weissweiller utilizaba el francés en sus contactos financieros en Madrid, lo cual no resulta extraño si se tiene en cuenta que la lengua francesa se encontraba entre los conocimientos básicos que aprendían los miembros de las clases altas durante su infancia. Posteriormente, Weissweiller llegaría a aprender el español, aunque para su correspondencia con la Firma continuaría utilizando el francés y el alemán.

<sup>120</sup> A. de Otazu señala que este comerciante estaba relacionado con otro comerciante de Sevilla, apellidado Ansoategui, que asesoró a los Rothschild sobre el comercio de mercurio con destino a México, donde era necesario para el beneficio de la plata. El mercurio era enviado a Londres, desde donde partía hacia el puerto de Guaymas, en el estado mexicano de Sonora, para luego ser (continúa...)

generales a favor de Weissweiller para que éste actuase como su representante general de la Casa Rothschild para los asuntos españoles, entre los que se incluían las labores propias de una casa de banca, combinadas con las necesarias negociaciones con los medios gubernamentales <sup>121</sup>.

La nueva agencia Rothschild abrió sus puertas en la calle de la Montera esquina a Jardines, en el corazón del Madrid comercial y de negocios de la época; para 1847 la agencia se había trasladado ya a la plazuela de Santa María, lejos del bullicio del emplazamiento anterior. En un primer momento, Weissweiller desempeñaba también, desde dicha agencia, su papel de cónsul general de Oldemburgo en Madrid, una distinción que, como veremos más adelante, no es infrecuente entre los agentes y corresponsales Rothschild en el extranjero.

Weissweiller desempeñaba la dirección de la agencia madrileña pero, a lo largo de los años en que ostentó dicho cargo, fueron pasando por ella toda una serie de empleados, algunos de ellos en situaciones de poder muy próximas a las del mismo director. Este es el caso de Miguel Xabier de Barcaíztegui, que llegó a la Firma procedente de la bordelesa Ezpeleta y Cía, que había sido corresponsal de los Rothschild en Burdeos desde antes

---

<sup>120</sup>(...continuación)  
introducido en el interior del país ( Otazu, A. de, Los Rothschild y sus socios en España 1820-1850, Madrid, O. Hs. Eds., 1987, pág. 41). V. Martín Martín, por su parte, confirma también la existencia de este circuito comercial, y señala el hecho de que el mercurio se vendía en México a más de 150 pesos el quintal (Martín, V., Los Rothschild y las minas de Almadén, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1980, pág 197).

<sup>121</sup> A.H.P.N., Madrid, 23.711-131 y 24.711-137, ambos de la escribanía de Feliciano del Corral.

de 1830, el de Estanislao de Urquijo, el de Antonio Guillermo Moreno, así como el de Karl Scharfenberg, encontrándose ya los dos últimos en la agencia de Madrid desde principios de 1838 <sup>122</sup>.

A partir de principios de 1838, con ocasión de la negociación de la renovación del contrato del mercurio, se produce un cambio sustancial en los intermediarios Rothschild en sus relaciones con el poder en España. Weissweiller había llegado ya, para entonces, a darse cuenta de la necesidad de establecer una "cabeza de puente" dentro del círculo más cercano a la Reina gobernadora; el elegido es Manuel Gaviria, intendente de la reina María Cristina, al que comienzan a ofrecérsele participaciones en los negocios conseguidos por la agencia Rothschild en Madrid <sup>123</sup>, aunque las relaciones entre Weissweiller y Gaviria están mediatizadas por la presencia del empleado de la Firma Antonio Guillermo Moreno, que, en un principio, actuó de puente entre ambos <sup>124</sup>.

---

<sup>122</sup> Scharfenberg fue enviado a Madrid, desde la Casa de París, como adjunto a Daniewl Weissweiller en la dirección de la agencia, lo cual fue considerado como una amenaza latente por parte del segundo, al que no le gustaba compartir el poder del que disfrutaba con su nuevo asociado (A.N.F., París, legajo 132 AQ 6136).

<sup>123</sup> El primer negocio en el que se concretó esta relación fue el nuevo contrato para la explotación del mercurio de Almadén, en el que Gaviria recibió la participación que los Rothschild, hasta entonces, habían entregado a la casa Ezpeleta y Cía, participación que repartió, secretamente, con Fernando Muñoz (A. N.F., París, legajo 132 AQ 40.2). Los métodos utilizados por Weissweiller para hacerse con el favor de Gaviria, fueron muy variados, e iban desde la participación en el reparto de beneficios resultantes de los negocios que el favor del Intendente proporcionaba a la Agencia, hasta la utilización de lo que los franceses llaman "douceurs", y que consistían en una serie de atenciones, como el pago, por parte de la Firma, de las facturas de la ropa que adquiría la Sra. de Gaviria (A.N.F., París, legajo 132 AQ 6136); es necesario recordar que tener el favor del Intendente suponía asegurarse la buena disposición de la Reina gobernadora y, con ella, la participación en algunos de los negocios más importantes que se manejaban desde la capital del Reino.

<sup>124</sup> Moreno llegó a tener pronto su propia casa de banca, aunque continuó desempeñando el papel de testaferro de los Rothschild en muchos negocios de la agencia madrileña.

#### 6.3.4. El asunto de las libranzas sobre las Cajas de Ultramar

La costumbre de entregar libranzas sobre los productos de las Cajas de Ultramar no era un nuevo negocio financiero en la época en la que la agencia Rothschild se estableció en Madrid <sup>125</sup>; de hecho Pita Pizarro afirma que un 6,2 % de la deuda corriente del Tesoro español (164.403.200 reales de vellón de un total de 2. 643.964.567) eran libranzas sobre los productos futuros de las rentas de Ultramar <sup>126</sup>.

Dentro del mundo financiero de la época, una libranza era una orden de pago que un principal (en este caso el Tesoro español) emitía contra un corresponsal en otra plaza, cajero...; en el caso que nos ocupa, las libranzas eran emitidas contra el intendente de Hacienda en La Habana. Se trata de un recurso utilizado repetidamente, a lo largo de una buena parte del siglo XIX, como un peón a manejar en las negociaciones de los contratos gubernamentales. No existe un modelo fijo para este tipo de

---

<sup>125</sup> El Gobierno español estaba en su derecho de recurrir a las siguientes fuentes de ingresos: los monopolios del mercurio, el tabaco y la sal, así como las rentas procedentes de las Cajas de Ultramar, es decir, las de La Habana, Puerto Rico y Filipinas. Estos recursos podían emplearse bien como una fuente de metálico o como una base sobre la cual solicitar créditos a corto y medio plazo, tanto a los financieros españoles como a los extranjeros. Un ejemplo de la costumbre de utilizar las libranzas lo encontramos en la carta que dirigen D. Angel Sixto y D. Manuel de la Torre y Rauri (director de la Casa Cuesta, Manzanal y Toro, de La Habana, al director del Banco de San Carlos, en 1820, expresándole sus quejas sobre las dificultades que encontraban para cobrar de las Cajas de La Habana las sumas que se les adeudaban (A.B.E., Madrid, Secretaría, Caja 1021); en 1848, D. Cosme Rubio se había visto obligado a realizar un viaje a La Habana, como comisionado del Banco, con el fin de tratar de negociar las libranzas que estaban en su poder, a nombre del Banco y pagaderas sobre las Cajas habaneras (A.B.E., Madrid, Secretaría, Caja 1021 y legajo 733).

<sup>126</sup> P. Pita Pizarro, Examen económico, histórico-crítico de la Hacienda y deuda del Estado. proyecto de su reforma general y la del Banco..., Madrid, 1840, pág. 52.

documentos, aunque presentan un cierto parecido con las letras de cambio y los pagarés a la orden <sup>127</sup>.

En principio, una libranza debía ser pagada a su presentación o en la fecha marcada para su vencimiento, en el caso en el que ésta se especifique; como veremos más adelante, esto no resultaba, en la práctica, tan sencillo, produciéndose por parte de la Intendencia de La Habana grandes dilaciones. Estos retrasos perjudicaban la marcha de los negocios, así como el prestigio mismo de este medio financiero, a pesar de que a los prestamistas se les pagaba un interés anual, conocido como "interés de demora", en tanto que las libranzas no fueran hechas efectivas, junto con un porcentaje, en razón del cambio <sup>128</sup>.

La emisión de libranzas sobre las Cajas de Ultramar debe ser vista como un paso más, dentro de la tónica de actuación del Tesoro, que recurría con frecuencia a entregar a los prestamistas letras sobre las cajas

---

<sup>127</sup> En principio, un documento de libranza debía contener la fecha, la cantidad que estaba en juego, la fecha en la que debía realizarse el pago, la persona a cuya orden debía de hacerse el pago, el lugar donde debía de hacerse, así como el origen y especie del valor que representaban; muchas veces, no todos estos datos eran realmente incluidos en la libranza. Por otro lado, existe otra acepción del término "libranza" que también se utilizaba en la época que nos ocupa, como remesa de dinero que se hacía de un lugar a otro. En este caso, no se da, por parte del Gobierno, un traslado de dinero en metálico, sino que lo que entregan es papel, que podía ser canjeado, en La Habana, por metálico. Aparecen legisladas en los artículos 558-571 del Código de Comercio español de 1829.

<sup>128</sup> Pita habla de un 18-22 % en razón del cambio sobre la plaza de La Habana (P. Pita Pizarro, Ops. Cit., págs. 54-56). No hay una referencia concreta al porcentaje que se pagaba como interés anual, aunque autores como A. de Otazu, Ops. Cit., pág. 48), señalan los importantísimos beneficios que se obtenían se este negocio (Se habla, en concreto, de que, de haber tenido el asunto un plazo anual, la ganancia habría sido de un 66 % anual).

provinciales <sup>129</sup>. Cuba era considerada, a estos efectos, como una provincia española más, en un momento en el que era necesario, ante todo, conseguir fondos para el Tesoro; las rentas devengadas por la Isla, dentro de un ambiente económico marcado por el crecimiento a medio plazo, eran un buen medio para ello.

La agencia Rothschild regentada por Daniel Weissweiller en Madrid, aceptó el pago de parte de las compensaciones por sus préstamos al Tesoro en este tipo de libranzas, de la misma manera que venía dando anticipos a cuenta de los azogues de Almadén <sup>130</sup>; en 1838, se firmó un convenio entre la Casa Rothschild y el Banco Español de San Fernando, para la negociación de 21 libranzas, por un valor de 650.000 pesos, que el Banco entregó a la Firma, pagaderas por la Intendencia del Ejército y Real Hacienda de La Habana <sup>131</sup>. Por otro lado, los Rothschild no sólo hacían negocios con el Tesoro Público, sino que éstos también afectaban a la tesorería de la Casa Real española, cuya intendencia desempeñaba Manuel de Gaviria; así, en enero de 1837, Weissweiller y Gaviria firmaban un contrato de adelanto de tres millones de reales a la Casa Real, a cambio del cual les serían entregadas libranzas pertenecientes

---

<sup>129</sup> J. Fontana, La Revolución liberal. Política y Hacienda en 1833-1845, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1977, pág. 234.

<sup>130</sup> A.N.F., París, legajo 132 AQ 40.2. Habla de un adelanto de 100.000 libras esterlinas al Tesoro español, realizado en 1836.

<sup>131</sup> En el Archivo del Banco de España existe una carta de Weissweiller, fechada el 7 de agosto de 1840, en la que notifica que, con fecha 16 y 26 de junio de 1840, el Intendente en La Habana había pagado 125.000 ps. correspondientes a dichas libranzas (A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 570). La negociación del pago de estas libranzas continuaría hasta el 2 de abril de 1841 (A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 570).



hasta ese momento a la Reina sobre las Cajas de Ultramar <sup>132</sup>.

En febrero de 1837 Weissweiller firmaba un contrato con el Gobierno para un préstamo de 1 millón de piastras fuertes, a cambio del cual se le entregarían, entre otras cosas, libranzas sobre las Cajas de La Habana <sup>133</sup>. La negociación de estas libranzas en La Habana dependía en gran medida de las recomendaciones de Gaviria al Intendente, que en aquel momento era el conde de Villanueva <sup>134</sup>, de ahí que los Rothschild estuvieran tan interesados en conservar la fidelidad del primero; otras veces, las presiones sobre la Intendencia habanera partían de la dirección del Banco Español de San Fernando <sup>135</sup>. Pocos meses después, en julio de 1837, Weissweiller concertaba una nueva operación, basada en las libranzas sobre las Cajas de La Habana que estaban en poder de la reina Isabel y de la reina María Cristina; el descuento era el acostumbrado, de un 18 % para ambas, pero había otras condiciones que eran distintas para cada una de ellas: la mitad de las cantidades a pagar por la Firma a cada una de ellas por medio de una cuenta a su nombre en la Casa Rothschild de París tendría un interés del 5 % pero, en cuanto a la otra mitad, el interés sería de un 3 % para la cuenta de la reina Isabel y de un 5 % para

---

<sup>132</sup> B. Gille, Ops. Cit., vol. I, págs. 253-254. En estos casos, las libranzas eran denominadas "Reales libranzas" o "Reales libramientos".

<sup>133</sup> Estos datos se conocen, entre otras cosas, a través del acuerdo al que Weissweiller llegó con Gaviria en marzo de 1837 para repartirse los beneficios de la anterior operación.

<sup>134</sup> A.N.F., París, legajo 132 AQ 40.2.

<sup>135</sup> La correspondencia entre la Intendencia y la dirección del Banco refleja abundantes ejemplos de este tipo de presiones, a las cuales el Intendente oponía siempre la defensa de los intereses de los otros tenedores de libranzas, que le impedían poder siquiera considerar la idea de segregar los giros en poder de la Casa Rothschild o del Banco Español de San Fernando, para introducirlos con preferencia frente a los demás (A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 1021).

la de María Cristina, en ambos casos a medida que las libranzas se fueran haciendo efectivas en La Habana <sup>136</sup>. Al mismo tiempo, en los medios financieros se hablaba de los intentos de contratar un empréstito en Francia y Gran Bretaña, basado en los fondos que se extraían de las colonias españolas, por un montante de 6 millones de libras esterlinas <sup>137</sup>.

Mientras tanto, la Casa Rothschild continuaba prestando dinero al Gobierno español, como también hacían otras casas de banca de la época <sup>138</sup>, a cambio de efectivo, letras emitidas sobre diferentes plazas, tanto españolas como extranjeras o productos sobre artículos como los azogues de Almadén. Por otro lado, el asunto de las libranzas de La Habana seguía en marcha, y la influencia de Gaviria en los dirigentes económicos de la Isla había conseguido que Joaquín de Arrieta <sup>139</sup> se hiciera cargo

---

<sup>136</sup> Existía otra diferencia, consistente en la fijación de un plazo mínimo de mantenimiento del depósito, en el caso de la reina Isabel, mientras que a la reina María Cristina no se le ponían condiciones en este sentido, lo que da idea de quién detentaba realmente el poder en Madrid (A.N.F., París, legajo 132 AQ 40.2).

<sup>137</sup> Aunque nosotros no tenemos constancia de ello, B. Gille habla de que, en este momento, aparecen protestas de los representantes de la Firma en los EEUU, ante las noticias internas que les llegaban de la posibilidad de estos acuerdos, que hubieran supuesto una fuente de interés de las potencias europeas en unos territorios que estaban en aquel momento en su punto de mira.

<sup>138</sup> Hablamos tanto de casas de banca nacionales como extranjeras; las nacionales jugaron un papel importante en los préstamos a corto plazo, mientras que las extranjeras abarcaban también las operaciones más fuertes y los plazos relativamente largos. La razón de esta forma de actuación es preciso buscarla en la desconfianza general en el éxito que podían alcanzar las operaciones de gran entidad que afectasen al crédito español, por lo que sólo las casas de importancia podían hacerles frente, al menos en solitario.

<sup>139</sup> Arrieta, un comerciante habanero que, en 1840, tenía su negocio en la calle Mercaderes 85, empezó su fortuna como comerciante de esclavos, convirtiéndose más tarde en hacendado, en un ejemplo de evolución en la escala social típico de Cuba.

de la negociación de tres de las libranzas de la reina, con lo que la serie que vencía a principios de 1838 quedaba salvada del peligro de protesto

<sup>140</sup>.

En esta época la relación de la Casa Rothschild con los negocios cubanos estaba todavía en una fase muy rudimentaria; no se pensaba aún en el envío de un agente exclusivo, utilizándose sólo la influencia conseguida en Madrid sobre las autoridades económicas cubanas para conseguir la buena marcha de los negocios; sin embargo, la rama británica de la Firma tenía un corresponsal en La Habana, situado allí para atender la cuestión de los tabacos cubanos, y ya en 1837 se pensaba en la conveniencia de hacerle intervenir en la negociación del asunto de las libranzas <sup>141</sup>. Sólo ocasionalmente, un miembro de la Firma, con una mayor entidad dentro de ésta, era destinado a La Habana para supervisar temporalmente el desarrollo de los negocios en la Isla; éste es el caso de Karl Scharfenberg, que fue enviado a Cuba por un corto período de tiempo, a finales de 1838, volviendo, más tarde, a la agencia de Madrid

<sup>142</sup>.

Durante el año siguiente, los adelantos de la Casa Rothschild al gobierno español volvieron a tener como contrapartida la entrega de letras o de libranzas sobre las Cajas de La Habana. A principios de 1838, el Gobierno español realizó nuevas propuestas a la Casa Rothschild francesa,

---

<sup>140</sup> A.N.F., París, legajo 132 AQ 40.2.

<sup>141</sup> A.N.F., París, legajo 132 AQ 40.2.

<sup>142</sup> A.N.F., Fontinebleu, legajo 132 AQ 6136.

a través de Weissweiller, con vistas a obtener un préstamo de 12 millones de reales con garantías que afectaban, al menos en parte, a los fondos producidos por la isla de Cuba <sup>143</sup>. Lo mismo sucedió, por ejemplo, con el anticipo de 3 millones de reales en delegaciones, realizado a principios de 1838, en garantía de cuyo reembolso el Gobierno español se comprometió a entregar, a finales de mayo del mismo año, letras a tres meses vista sobre las Cajas de La Habana, con un descuento de un 18 % <sup>144</sup>. Al mismo tiempo, el ministro de Hacienda español continuaba negociando la posibilidad de un nuevo empréstito con Weissweiller, a la sombra de la renovación del contrato de Almadén; se barajaban dos posibilidades, ambas relacionadas, de alguna manera, con las cajas de la isla de Cuba, sobre las que se emitirían letras de cambio o libranzas, a cambio del préstamo realizado; James de Rothschild, ante la confusa situación económica española, rechazó la posibilidad de cualquier empréstito, mostrándose, sin embargo, dispuesto a continuar con su prudente política de realizar pequeños préstamos de dos o tres millones de reales <sup>145</sup>.

En noviembre de 1838, Weissweiller negociaba con el Gobierno español, a través de Gaviria un negocio de un millón de piastras en libranzas sobre las Cajas de La Habana, a dos o cuatro meses, utilizando el mercurio como garantía. El descuento sería de un 18 %, pero podía variar en función de los cambios que se produjesen en el tipo de cambio

---

<sup>143</sup> A.M.A.E., París, CP, Espagne, 784.

<sup>144</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6136. B. Gille habla de 20 millones de reales, que luego se habrían quedado en 12 millones (B. Gille, Ops. Cit., vol. I, pág. 203).

<sup>145</sup> A.N.F., París, legajo 132 AQ 40.2.

sobre Londres en La Habana <sup>146</sup>; un negocio similar sobre las Cajas de Filipinas llegaría a concluirse, también y únicamente a nombre de Gaviria, mientras que el de La Habana no lo hizo. No por ello la Firma abandonó los negocios españoles en Cuba; al finalizar el invierno de 1839 Gaviria firmaba un contrato para hacerse cargo del giro de 750.000 pesos fuertes sobre las Cajas de La Habana, que debían ser satisfechos, entre otras posibilidades, con la enajenación de los bienes de regulares de la Isla o con los recaudado como rentas ordinarias por las autoridades cubanas <sup>147</sup>; pocos días después, la Casa Rothschild se hacía cargo de la mitad de este contrato, como parte de un nuevo convenio firmado con Gaviria <sup>148</sup>.

En el invierno de 1838 aparece de una manera insistente, en las mentes de Weissweiller y de su ocasional asociado, Manuel Gaviria, la idea de la conveniencia de que la Firma envíe un agente a Cuba para hacerse cargo del cada vez más importante negocio de la negociación de libranzas, en el que ahora se ven envueltos de una manera más o menos continuada. Pronto es propuesto un nombre concreto: se trata de Karl

---

<sup>146</sup> Los pagos se fijaban de la siguiente manera: un tercio del total al contado y en efectivo, al ser entregadas a la Firma las letras de cambio sobre La Habana; otro tercio cuando se conociese la aceptación y el pago en La Habana del primer vencimiento de las letras (200.000 piastras aplazadas a 60 días); un último tercio con el pago del último vencimiento. (A.N.F., París, legajo 132 AQ 40.2).

<sup>147</sup> A. de Otazu, Ops. Cit., pág. 78.

<sup>148</sup> Un detalle importante de este contrato es el hecho de que se preveía ya la posibilidad de que las dos partes pudieran enviar un agente a La Habana, para que siguiese de cerca el cobro de las libranzas afectadas por el negocio (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6136).

Scharfenberg, socio del propio Weissweiller en la agencia de Madrid<sup>149</sup>.

Weissweiller deseaba alejar a Scharfenberg de Madrid porque éste entraba en directa competencia con él, prácticamente desde la fecha de su llegada, en 1838 <sup>150</sup>.

En principio, lo que se pretendía era contar con alguien que se encontrara en La Habana a la presentación de las libranzas, alguien capaz de entenderse con el Intendente para agilizar su pago;, a la vez, esta persona debía ser capaz de llevar un seguimiento de la situación económica cubana que le permitiera informar con rapidez y frecuencia sobre la recaudación de las contribuciones en la isla, ya que de ella dependía la existencia de fondos con los que pagar las libranzas y letras de cambio emitidas desde Madrid ; otra tarea de la que tendría que hacerse cargo este agente sería la colocación de los beneficios obtenidos del negocio de las libranzas fuera de la Isla, y más concretamente, en Londres, en el caso de Gaviria <sup>151</sup>. El envío de este agente no significaría el cese para los corresponsales cubanos que venían

---

<sup>149</sup> Scharfenberg había llegado a Madrid tras un período en el que había llevado los asuntos referentes a los estados alemanes en "de Rothschild Frères", de París (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6136).

<sup>150</sup> No tenemos datos sólidos que nos permitan asegurar que el papel representado por Weissweiller en el envío de Scharfenberg a La Habana fue más allá de una mera proposición del nombre de alguien a quien conocía en su valía profesional; existe, en cambio, la posibilidad de que nos estemos dejando influir por las tensiones surgidas entre Weissweiller y Miguel Xabier de Barcaíztegui, otro asociado en la agencia, asimilando las dos figuras (la de Barcaíztegui y la de Scharfenberg) por el mero hecho de que uno fue propuesto para viajar a Manila en el mismo momento en que el otro lo era para La Habana.

<sup>151</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6136.

representando los intereses de los Rothschild en la Isla en la época anterior, aunque éstos se concentraban más en los aspectos comerciales de los intereses de la Firma que en los financieros <sup>152</sup>.

Las indicaciones sobre la conveniencia de enviar un agente de la Firma a La Habana coincidieron con una política más general de la Casa, consistente en dejar sus negocios en tierras lejanas, siempre que éstos tuvieran una cierta entidad, en manos de agentes, los cuales, en unos casos, eran financieros o comerciantes locales, mientras que en otros eran empleados de una cierta confianza a los que se enviaba a su destino, tras un período de formación en las ramas francesa o británica de la Casa <sup>153</sup>.

Como si se quisiera demostrar la necesidad de colocar una mayor representación en Cuba, las propuestas de negocios basados en libranzas sobre las Cajas de La Habana continuaban llegando a la agencia Rothschild de Madrid. En febrero de 1839 el financiero José Safont les ofrecía una negociación de 14 millones de reales en libranzas sobre La Habana, que estaban entonces en su poder <sup>154</sup>. El contrato se llevó a

---

<sup>152</sup> De hecho, y para vigilar más de cerca el desarrollo de estos negocios de carácter marcadamente comercial, en medio de una situación política de una cierta tensión, se había pensado en enviar al empleado de la Firma, August Schönberg, a la Habana; partió hacia Cuba, pero decidió quedarse en Nueva York, donde llegó a transformarse en uno de los principales agentes Rothschild en el extranjero, con el nombre de Belmont, en una época marcada por el crecimiento económico de los Estados Unidos de América.

<sup>153</sup> D. Wilson, Rothschild. Una historia de dinero y de poder, Barcelona, Muchnik Eds., 1988, pág. 211.

<sup>154</sup> En la carta en la que comunica esta proposición al barón James, Gaviria apunta que las libranzas se podrían conseguir incluso con un descuento de un 40 %, y que él mismo estaría dispuesto a hacerse cargo de la mitad del negocio (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6137).

cabo, tomando "de Rothschild Frères", de París, dos tercios de las libranzas ofrecidas, mientras que Gaviria se quedaba con el tercio restante.

A finales de 1839, Weissweiller tiene noticia, a través de Manuel Gaviria, de los nuevos problemas en que se encuentra la intendencia de la Casa Real. Hasta entonces, el Tesoro había venido entregando libranzas como parte de sus pagos a la Reina, documentos que, como sabemos ya, presentaban dificultades para conseguir un rápido pago; las noticias recibidas por la Firma decían que, a partir de enero de 1840, la consignación corriente con destino a la Casa Real se haría, prácticamente en su totalidad, sobre las Cajas de Ultramar, con lo que los plazos en los que las libranzas podrían hacerse efectivas se dilatarían considerablemente ya que, a los problemas experimentados anteriormente habría que añadirles el que representaba el hecho de que dichas Cajas se vieran sobrecargadas con las peticiones en este sentido efectuadas por el Tesoro. El agente madrileño propone a la Firma la entrada en este negocio <sup>155</sup>. La razón de que la Casa Real recurriera a la Casa Rothschild para estos negocios, más allá de los intereses entrelazados que pudieran existir entre La Firma y Manuel de Gaviria, hay que verla en la capacidad financiera que la primera había demostrado, capacidad que aparecía como más necesaria en un negocio que exigía grandes inversiones de capital

---

<sup>155</sup> A finales de noviembre de 1839, Weissweiller envió a la Casa Real una propuesta referente a 10 millones de reales en este tipo de libranzas (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6137).



realizables sólo a largo plazo <sup>156</sup>. La operación se contrató, finalmente, en diciembre de 1839 <sup>157</sup>. A pesar de todo, en medio de una situación económica general muy comprometida, el Tesoro recurrió repetidamente a entregar libranzas a otras casas de banca para su negociación en La Habana, como sucedió, en 1839, con la Casa de Mariano Bertodano, de Londres, a cambio de 6 millones de reales.

En octubre de 1840 la reina María Cristina parte para el exilio y Gaviria es sustituido por Fagoaga en la Intendencia de la Casa Real, lo que supone para los Rothschild la necesidad de tejer una nueva red de influencias en Madrid, que salvaguardara el negocio de las libranzas de las Cajas de Ultramar. Otro punto que entró pronto en discusión fue el referente a los pagos de las consignaciones para las reinas establecidos en libranzas sobre las Cajas de Ultramar y del que se habían hecho cargo los Rothschild <sup>158</sup>. Con estas intenciones en la mente, Weissweiler participó, con un millón de reales en la suscripción voluntaria de 31 millones de reales que se abrió en Madrid, con destino a las arcas gubernamentales; el pago se haría en libranzas sobre las Cajas de La

---

<sup>156</sup> Se habla de que, para 1839, quedaban 180 millones de reales impagados, procedentes de libranzas realizadas por la Tesorería pública sobre las Cajas de Ultramar; estas libranzas serían pagadas lentamente, al ritmo con el que ingresaran las contribuciones en las arcas públicas isleñas, lo cual significaba que cualquier nueva libranza emitida, tendría que esperar a que las anteriores fueran pagadas, es decir, que se preveía un largo período de espera.

<sup>157</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6137.

<sup>158</sup> Inicialmente, y en un momento de profunda inseguridad política, los Rothschild recurrieron a una suspensión de parte de los pagos de las consignaciones a realizar en la Península, mientras que sus representantes en La Habana seguían cobrando los ingresos correspondientes, en tanto llegaba una orden en contra del Tesoro español, con el claro objetivo de tratar de enjugarlos 2.750.000 reales que se les adeudaba todavía (A.N.F., Fontineblau, legajo 132 AQ 6138).

Poco a poco, la red volvía a tejerse, y los asuntos de cubanos comenzaban a depender, cada vez en mayor medida, de la influencia en los ambientes oficiales de Antonio Guillermo Moreno. Pronto aparecieron nuevos proyectos de empréstitos, como uno de finales de 1840, relativo a 3 millones de reales, una de cuyas garantías eran los capitales existentes en las Cajas de Ultramar <sup>160</sup>.

Recompuesta su influencia con el nuevo Gobierno, en febrero de 1842, Weissweiller contrató con el Tesoro un anticipo de 10.752.000 reales, a cambio de unas libranzas "especiales" sobre las Cajas de La Habana, a pagar entre mayo y diciembre del mismo año <sup>161</sup>. Sin embargo, el cobro de libranzas en Ultramar continuaba presentando grandes problemas por la incertidumbre existente sobre el momento del cobro, lo que estaba produciendo un retraimiento de la Firma a la hora de contratar, excepto cuando se trataba de cantidades muy pequeñas. Esta situación les llevó a proponer al Gobierno, en la primavera de 1842, la devolución al Tesoro de una parte de las últimas libranzas recibidas; como anzuelo, para que el Gobierno aceptara este negocio, ofrecieron también un préstamo de 1 millón de reales, negocios ambos que el Tesoro tendría que devolver con la producción de Almadén. El Gobierno español aceptó

---

<sup>159</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6138. En la suscripción también participaron Gaviria y Ezpeleta y Cía.

<sup>160</sup> A.N.F., París, Papeles Guizot, 42 AP, apéndice 14.

<sup>161</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6140.

la propuesta, que se materializó en mayo del mismo año <sup>162</sup>.

No sólo el Tesoro público estuvo de acuerdo en "recoger" las libranzas. En febrero de 1843 la intendencia de la Casa Real expresaba el mismo deseo con respecto a las libranzas impagadas, recibidas por la Casa Rothschild en 1839, a cuenta de las consignaciones reales; en realidad, no quedaban sin realizar más que dos de dichas libranza y sólo una de ellas afectaba a las Cajas de La Habana <sup>163</sup>. Weissweiller no estuvo de acuerdo con esta devolución, ya que suponía la pérdida de un negocio en el que sus corresponsales en La Habana llevaban meses trabajando, así como la salida de la Casa Rothschild de este tipo de negociaciones con la Casa Real, aunque la continuación supusiera perder algunos puntos en el descuento, en un momento en el que su situación era de una cierta debilidad, ya que el contrato de los azogues expiraba aquel mismo año.

La misma posición de debilidad ante la celebración de la subasta de los azogues hizo que Weissweiller acordara un nuevo anticipo de fondos al Tesoro, en marzo de 1843. La cantidad prestada esta vez era de 1.936.000 reales, en una carta-orden a cargo de la Casa Rothschild de Londres; a cambio de ellos, el Tesoro volvería a entregar a Weissweiller 240.000 pesos fuertes en libranzas sobre las Cajas de La Habana que éste

---

<sup>162</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6142. El comportamiento de Weissweiller se justifica por la búsqueda de un negocio más seguro en el que invertir el capital, política muy apreciada por la rama francesa de la casa Rothschild.

<sup>163</sup> Se trataba de una libranza por un valor de 365.853 pesos (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6143).

le devolviera en mayo de 1842, con un descuento del 18 %. Esta vez el contrato incluía una cláusula que especificaba que si las libranzas no eran pagadas en Cuba a su vencimiento Weissweiller podía ejecutar la garantía ofrecida por el Gobierno. También en marzo de 1843, la Firma, a través de su agencia de Madrid, firmaba un convenio con la intendencia de la Casa Real, por el que se llegaba un acuerdo en la cuestión de las consignaciones a la Reina, que continuarían dependiendo de la Casa Rothschild, aunque ésta admitía rebajar el tipo de descuento fijado para las libranzas en 1839, de un 18 a un 14 % en el caso de las emitidas sobre las Cajas de La Habana <sup>164</sup>. El contrato del mercurio se salvó nuevamente.

En enero de 1846, Weissweiller firmaba un contrato con Dámaso Cerragería, director del Banco de San Fernando, que estaba dentro de la más pura tradición de lo sucedido en épocas anteriores <sup>165</sup>. Por este contrato, la Casa Rothschild se comprometía a entregar al Banco 5 millones de francos en efectivo (el Banco carecía de numerario suficiente), a cambio de los cuales le serían entregadas libranzas, depositadas en La Habana, en poder del comisionado del Banco, Francisco de Goyry y Beazcoechea <sup>166</sup>; al mismo tiempo, la correspondencia del

---

<sup>164</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6143.

<sup>165</sup> La razón de que estas negociaciones se llevaran con el Banco, en lugar de con el Tesoro, como había sucedido hasta entonces, hay que buscarla en el hecho de que el Banco había pasado a ocuparse de algunos pagos correspondientes a la Tesorería pública.

<sup>166</sup> El expediente del contrato celebrado entre el Banco Español de San Fernando y Daniel Weissweiller, como representante de la Casa Rothschild, relativo al reembolso de 5 millones de francos en libranzas, expedidas sobre las Cajas de La Habana, por la dirección General del Tesoro, que tuvo lugar el 20 de enero de 1846, se encuentra en el Archivo del Banco de España (A.B.E.,  
(continúa...)

comisionado del Banco Español de San fernando en La Habana, Francisco de Goyri, mostraba la continuación de la negociación de las libranzas en la plaza habanera, con la intervención de Karl Scharfemberg <sup>167</sup>. En el otoño del mismo año, la agencia Rothschild de Madrid llegaba a un acuerdo con el nuevo ministro de Hacienda, Mon, para la liquidación de un buena cantidad de libranzas sobre La Habana, que Scharfenberg no había conseguido cobrar allí, y cuyas perspectivas de cobro no eran buenas <sup>168</sup>.

Tras el regreso de la reina María Cristina a Madrid, en la primavera de 1844, Weissweiller había entrado en negociaciones con el marido de ésta, al que le había sido concedido el título de duque de Riansares. A principios de 1848, por ejemplo, firmaban un contrato por el que Riansares colocaba una serie de fondos en París, a cambio de la entrega

---

<sup>166</sup>(...continuación)

Madrid, Secretaría, legajo 723); existe otra copia en los Archivos Rothschild (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6143).

<sup>167</sup>A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 1174. Este tipo de negociaciones continuaban en 1847, cuando el Conde de Villanueva comunicaba que la intendencia había pagado a D. Carlos Scharfemberg la cantidad de 105.000 ps. por seis libranzas, con los números 845, 846, 847, 848, 849 y 850, del giro especial hecho a favor del Banco a 21 de enero de 1845; el 27 de mayo se pagaban 126.025 ps. más, por otras seis libranzas; el 26 de junio, 135.023 ps. más por otras seis; el 25 de octubre, 149.775 ps., y el 28 de septiembre, 115.000, correspondientes, esta vez, a cinco libranzas de las que fueron tomadas el 21 de enero de 1845 (A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 570).

<sup>168</sup>Existe una carta de Scharfenberg en este sentido, de finales de noviembre de 1846 (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6144). En el Archivo del Banco de España existe un expediente relativo a un convenio celebrado entre el Excelentísimo Sr. D. Joaquín Fagoaga, Director General del Banco Español de San Fernando, y D. Daniel Weissweiller, de fecha 8 de octubre de 1846, sobre prórroga de los reintegros de saldos, pagaderos en libranzas sobre las Cajas de La Habana (A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 723).

a Weissweiller de una serie de libranzas sobre las Cajas de La Habana

169.

La agencia Rothschild madrileña se vio escasamente afectada por la crisis económica que sobrevino en 1848 a la plaza; Weissweiller, siguiendo instrucciones del barón James, se había abstenido de participar en la oleada de especulación que condujera a tan mala situación a otros muchos financieros españoles <sup>170</sup>. En cambio, continuaba sus negociaciones de anticipos con el Tesoro, luchando con la, cada vez mayor, competencia de otras firmas. Es en esta época en la que toma notoriedad, dentro de la agencia Rothschild de Madrid, la figura de Ignacio Bauer, que llevaba poco tiempo trabajando en ella como adjunto a la dirección <sup>171</sup>; sin embargo, su permanencia en Madrid no se prolongó durante mucho tiempo, combinándola con largas estancias dedicado a los asuntos italianos de la Firma <sup>172</sup>.

Entre 1850 y 1853, Weissweiller va retirándose progresivamente de la actividad financiera madrileña. Se habla de problemas de salud y del desgaste producido por largos años de trabajo ininterrumpido, quedando fuera de toda consideración la posibilidad de que se hubieran producido otro tipo de problemas con la Firma; a pesar de ello, las negociaciones

---

<sup>169</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6144. Las negociaciones con Riansares aparecen, en la mayoría de las ocasiones, a nombre de Agustín Sánchez.

<sup>170</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6145.

<sup>171</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6302.

<sup>172</sup> En este sentido, es importante tener en cuenta que Bauer estaba casado con la hija del corresponsal de la Casa Rothschild en Trieste.

sobre libranzas continúan, como lo demuestra la correspondencia mantenida en dicho año, entre Karl Scharfemberg y la dirección del Banco Español de San Fernando, relacionadas con el cobro de unas libranzas a favor de la Casa Rothschild, pagaderas en La Habana <sup>173</sup>.

A partir de mediados de 1853, el puesto de representante de los Rothschild en Madrid es ocupado por Ignacio Bauer. La agencia funcionaría, desde entonces, como "Weissweiller y Bauer" <sup>174</sup>.

#### **6.3.5. La Casa Rothschild y los negocios de tabacos**

Los negocios de carácter comercial y bancario constituyeron una de las actividades principales de la Casa Rothschild, al menos durante la primera mitad del siglo XIX <sup>175</sup>, predominando absolutamente sobre los asuntos industriales que ocupaban a otros grupos financieros <sup>176</sup>. Este hecho no constituye una novedad, ya que muchas casas de banca de la época se dedicaban también a los asuntos comerciales de mayor envergadura; las transacciones comerciales con países lejanos, que exigían grandes inversiones de capital, mientras que los beneficios sólo podían

---

<sup>173</sup> A.B.E., Madrid, Secretaría, Caja 1022.

<sup>174</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6148.

<sup>175</sup> La dedicación a los negocios de tipo comercial fue una de las razones del establecimiento de Nathan Meyer en Londres, junto con la posibilidad de facilitar las especulaciones de carácter financiero con los capitales del Elector de Hesse.

<sup>176</sup> Otras casas de banca francesas realizaban inversiones más importantes en asuntos como la promoción del ferrocarril.

esperarse a largo plazo, estaban reservadas a aquellas sociedades que contaban con un crédito considerable.

Tanto el establecimiento de París como el de Londres se dedicaron a este tipo de negocios, aunque la incorporación a ellos de París fue más tardía, ya que inicialmente estaba especializada en los asuntos específicamente financieros. La experiencia de Londres sirvió a la Casa de París para iniciarse en los asuntos comerciales, integrados en un circuito tradicionalmente muy organizado.

No se conserva una documentación relacionada con los negocios comerciales de la Firma para el período anterior a 1838, pero las características de las negociaciones posteriores nos permiten sacar una serie de conclusiones. En general, no se trataba de acumular comisiones sobre una multitud de mercancías, como podían hacer otras casas cuya dedicación principal fuera el comercio, sino de conseguir un elevado grado de control en los mercados de una serie de artículos o, al menos de intervenir decisivamente en aquellos mercados en los que no existía una gran competencia inicial.

La Casa Rothschild no estaba interesada en todos los productos agrícolas, y, entre los productos industriales, lo estaba exclusivamente en aquellos que representaban el manejo de materias primas no elaboradas, como es el mercurio <sup>177</sup>. De entre todos los productos agrícolas que

---

<sup>177</sup> El mercurio era un producto que los Rothschild extraían y que no elaboraban, aunque se encargaban de su traslado y comercialización en los puntos en los que era requerido, México (continúa...)



comercializaban, el que tenía una mayor transcendencia para ellos era el algodón, cuyo principal proveedor eran los Estados Unidos de América, y que entraba en Europa a través del puerto francés de El Havre y, en Gran Bretaña, por Liverpool.

Teniendo en cuenta el crecimiento experimentado por la producción cubana de caña de azúcar a finales del siglo XVIII y principios del XIX, parece que hubiera sido lógico esperar que la Casa Rothschild estuviera interesada en su refinamiento y comercialización. De hecho, el mercado del azúcar no les era desconocido, aunque sus intereses en él nunca llegaron a tener la importancia de los que afectaban a otras materias primas agrícolas. Entre la correspondencia de la agencia Rothschild de Amberes existen numerosas anotaciones sobre este tema. El azúcar era enviado a Bélgica sin refinar desde La Habana <sup>178</sup> para, en el puerto de Amberes, ser recibida por Lambert, el agente Rothschild en la ciudad, el cual, una vez refinado, lo reexpedía hacia las plazas redistribuidoras de Hamburgo, San Petersburgo, Trieste, Constantinopla y Odessa. La razón por la que la Firma no adquirió unos mayores intereses en este negocio hay que buscarla en la gran competencia que en él existía, principalmente, y más a medida que avanzaba el siglo, por parte de las casas comerciales de la costa oeste de los Estados Unidos de América.

---

<sup>177</sup>(...continuación)

principalmente; también era una producción susceptible de ser monopolizada, al hacerse cargo de lo obtenido de las minas de Idria, Huancavélica y Almadén. De hecho, tras el descubrimiento e inicio de la explotación de las minas del Nuevo Almadén, en la Alta California, los Rothschild replantearon su relación con el negocio.

<sup>178</sup> Cualquier intento de comprar azúcar refinada hubiera supuesto el tener que dirigirse a otros mercados intermediarios, ya que, hasta muy avanzado el siglo, Cuba tenía una muy escasa capacidad de refino.

El tabaco, en cambio, representó un tráfico muy importante, dentro del conjunto de los negocios comerciales de la Casa Rothschild, aunque las noticias que sobre él tenemos son muy fragmentarias.

La situación del mercado mundial del tabaco era muy favorable para la entrada en él de la Casa Rothschild, ya que, por un lado, las áreas productoras de tabaco de calidad estaban muy localizadas desde el punto de vista geográfico, principalmente en la isla de Cuba y en los estados norteamericanos de Tennessee, Virginia y Kentucky; por otro lado, el número de compradores era bastante limitado, ya que la mayor parte de los países europeos funcionaban a través de monopolios fiscales <sup>179</sup>.

A lo largo del siglo XIX, el aprovisionamiento de materia prima para este tipo de monopolios se venía haciendo, casi siempre, por medio de adjudicaciones, que podían hacerse por uno o mas años, fraccionadas, en general, en función de los diferentes tipos de tabaco existentes. Parece claro que, para hacer frente a una subasta de suministro de tabaco a un monopolio estatal en la que se barajaba la compra de grandes cantidades de materia prima, así como también para la posterior compra del material en sus puntos de origen , era necesaria una gran disponibilidad de capital; por otro lado, los precios del tabaco eran altos y, además, era necesario

---

<sup>179</sup> Es preciso tener en cuenta el hecho de que el tabaco es un producto objeto de imposición fiscal por excelencia, ya que su consumo no es estrictamente necesario. Con estos monopolios fiscales, los estados se reservaban el derecho de importar, producir o vender una serie de productos determinados, en este caso el tabaco, incluyendo un impuesto en su precio de venta, además del coste del producto en origen y del beneficio obtenido de la operación de la venta (C. Albiñana García Quintana, "El arrendamiento del monopolio del tabaco en España: notas históricas", en Hacienda Pública Española, n.º 108-109 (1987), págs. 377-392).

disponer de una red de corresponsales que conocieran a fondo la situación de las diferentes áreas de producción, que estuvieran allí en los momentos adecuados para efectuar las compras, y que conocieran lo suficiente de las diferentes calidades y cosechas como para no defraudar a sus patronos europeos; eran los llamados "agentes compradores" <sup>180</sup>.

Los Rothschild venían estando relacionados con las ventas de tabacos al por mayor en Centroeuropa desde finales del siglo XVIII, a partir de la casa de comercio de Meyer Amschel Rothschild, en Francfurt, en medio de una trama de intereses que abarcaban las negociaciones sobre joyas, monedas antiguas o azúcar, antes de que sus hijos se hicieran cargo del negocio, a principios del siglo XIX. Sin embargo, no fue hasta después de 1830, cuando la Firma empieza a tener sólidamente establecida su red de corresponsales que ya no sólo abarca a Europa, sino también a los continentes asiático y americano, cuando el negocio empieza a replantearse a una mayor escala. Hasta entonces, los Rothschild sólo habían vendido a los monopolios lo que otros compraban en origen; a partir de aquí, se establecen los contactos adecuados para realizar las mismas compras, prácticamente en las mismas vegas <sup>181</sup>.

El cambio de orientación de la Casa Rothschild con respecto al

---

<sup>180</sup> Según G.J. García Gallo, hasta bien avanzado el siglo XIX, los comerciantes compraban directamente al veguero el tabaco en rama, o utilizaban a algunos agentes y a los bodegueros de los pueblos; en éstos primeros tiempos tras el desestanco del tabaco, en 1817, los vendedores del producto eran comerciantes nativos combinados con otras casas comerciales, principalmente se villanas (G.J. García Gallo, Biografía del tabaco habano, la Habana, Universidad Central de Las Villas, 1959, pág. 28).

<sup>181</sup> A.N.F., París, legajo 132 AQ 40.2.

comercio del tabaco no aparece, pues, documentado hasta después de 1830. En un principio, utilizaron la red de corresponsales locales que estaban organizando y que abarcaba distintas plazas americanas, cercanas a los centros de producción; la elección de estos corresponsales se hacía entre las casas comerciales de un cierto renombre existentes en la ciudad, ya que, al fin y al cabo, el éxito de la Firma se basaba en la confianza de los clientes, y ésta sólo podía mantenerse a base de la solidez de la fama de todas aquellas casas que mantenían una relación de trabajo con ellos

182.

Con el tiempo, y a medida que los negocios de tabacos fueron adquiriendo importancia, se pasó a enviar representantes exclusivos a las plazas comerciales indicadas, como sucedió en La Habana con Scharfenberg. La llegada de estos representantes no supuso, en absoluto, la supresión de la relación de la Firma con sus corresponsales anteriores. El caso cubano es ejemplar en este sentido: Scharfenberg se instaló en La Habana, primero de una manera ocasional y después de forma permanente, pero él vivía en la ciudad, desde donde coordinaba las compras de tabaco en los lugares adecuados, llevando, además, todas las relaciones con las autoridades, en una mezcla de dedicación a las tareas comerciales y financieras. En los Estados Unidos de América, también se instalaron

---

<sup>182</sup>Conocemos el nombre de uno de estos corresponsales: se trata de José Manuel Collado, relacionado con Joaquín Gómez, que mantenía correspondencia con Francisco de Goyri, y el Banco Español de San Fernando, en relación con la compra de tabacos, en 1843 (A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 1174).

representantes en Nueva York y Nueva Orleans <sup>183</sup>.

Karl Scharfenberg fue enviado por primera vez a La Habana en 1838, para una corta estancia, ya que, para 1840, la agencia madrileña estaba proponiendo nuevamente su envío a la Isla para hacerse cargo de la negociación de las libranzas sobre las Cajas de La Habana. En 1844 es enviado a Cuba como representante permanente, con tres cometidos básicos:

- Agilizar la negociación de libranzas con la Intendencia.
- Hacerse cargo de las compras de tabaco cubano.
- Encargarse del negocio de las compras de azúcar, accesorio al del tabaco.

El cometido de Scharfenberg presentaba numerosas dificultades. Por

---

<sup>183</sup> Antes de 1835 la Casa Rothschild no actuaba en los Estados Unidos más que a través de los representantes de la Casa Rothschild de Londres; se trataba de una serie de firmas británicas y norteamericanas, que tenían que luchar permanentemente con la supremacía alcanzada en EEUU por la Casa Baring; antes de 1835 esta Casa no tenía sino unos intereses modestos en los EEUU, pero, a partir de entonces, instalaron una serie de puntos de apoyo en Boston, Filadelfia, Nueva York y Baltimore. Otras casas comerciales europeas habían ganado también terreno en el mercado estadounidense; así, W. & J. Brown & Co. era la competencia más importante en los asuntos del algodón y en los relativos a los cambios, pero también era necesario tomar precauciones con otras firmas, como Morrison, Cryder and Co., Frederick Huth & Co. o Irving & Co., todas las cuales se abrían camino en un mercado en expansión. Inicialmente, los Rothschild no aparecían como una competencia peligrosa para todas estas casas de banca londinenses; el punto de inflexión lo encontramos en el asunto del Banco de los Estados Unidos, que tuvo lugar en 1838, cuando este banco había acaparado casi toda la producción de algodón, a través del financiamiento de la recolección con reserva expresa de la producción, lo que les supuso una gran escasez de fondos en metálico; a continuación se produjo una bajada de los precios del algodón y, de manera prácticamente simultánea, fue necesario protestar una letra emitida en Europa e intermediada por la Casa Höttinguer; los Rothschild intervinieron en este punto, salvando al Banco de un quiebra inminente.

un lado, era necesario organizar una red de expertos en las tareas de selección del tabaco, aprovechando para ello las relaciones creadas en épocas anteriores, así como los conocimientos acumulados por las casas de comercio que anteriormente habían realizado compras de menor entidad para la Firma, no ya con respecto a las variedades más apreciadas en los diferentes mercados, conocimiento que estaba al alcance de Scharfenberg, sino más bien en cuanto a las distintas calidades existentes <sup>184</sup>. El tabaco pasaba por un doble proceso de selección, realizado por especialista formados por las casas comerciales y por las fábricas <sup>185</sup>; y era común el establecimiento, por parte de las casas de comercio, de una cierta "reserva", con respecto a las cosechas del año siguiente, en aquellas vegas cuya calidad les resultaba ya conocida, a través de la entrega de suministros y adelantos de capital <sup>186</sup>. Existían, además, problemas de transporte y conservación, análogos a los que se experimentaba con respecto al algodón, ya que se trata de materias muy sensibles a la exposición a la humedad que representa la imprescindible vía marítima. Es importante señalar que la representación de La Habana no sólo compraba tabacos con destino al mercado español, sino también al resto

---

<sup>184</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6136. Aunque conocemos la forma de actuar de Scharfenberg con respecto a estas cuestiones, no hemos podido hallar la lista de los antiguos corresponsales de la Firma en Cuba.

<sup>185</sup> Tras la curación del tabaco, éste era llevado a las "escogidas", donde era escrupulosamente seleccionado, mediante la realización de las labores de apartadura, engavillado, manojo y enterciado. Posteriormente, el tabaco pasaba una segunda selección, ya en la fábrica, por parte de los rezagadores, torcedores y escogedores (H. Friedlaender, Historia Económica de Cuba, vol. I, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales, 1978, pág. 261).

<sup>186</sup> M. Rodríguez Ferrer, El tabaco habano: su historia, cultivo, sus vicisitudes, sus más afamadas vegas en Cuba, y por qué la España apenas participa de este tesoro..., Madrid, Imp. del Colegio Nacional de Sordo-Mudos, pág. 120.

de Europa, donde los habanos eran cada vez más apreciados entre las clases medias y altas.

En Europa, las adjudicaciones para el suministro de tabaco venían haciéndose para grandes cantidades, dentro de un ambiente en el que la competencia de otras firmas no fue importante hasta 1845 <sup>187</sup>. Los contratos con los diferentes gobiernos eran negociados directamente por las Casas Rothschild de Londres y París, así como por algunas de las agencias más importantes, situadas en otros lugares, pero siempre supervisadas por la autoridad suprema de New Court o de la rue Lafitte. Las negociaciones de este tipo abarcan a Francia, Italia <sup>188</sup>, Austria o Rusia. Por otro lado, las casas Rothschild se relacionaban con los asuntos de tabaco también desde otro punto de vista; como resultado de sus préstamos al Tesoro español no sólo recibían libranzas sobre las Cajas de Ultramar sino que, en algunas ocasiones, obtenían también libramientos sobre la renta de tabacos <sup>189</sup>; la renta del tabaco se utilizó, en otras

---

<sup>187</sup> Tenemos datos de la adjudicación realizada por el Gobierno español que, para 1846, habla de 6.000 millones de cigarros, en un libramiento escalonado durante varios años; en el caso francés, por ejemplo, los Rothschild compitieron, a partir de 1846, con las casas de banca parisinas de Pescatore y Höttinguer (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6144).

<sup>188</sup> En el caso romano, los Rothschild iban en comandita con la Banca Torlonia; estas asociaciones con casas de banca locales no constituían, en absoluto, un caso aislado dentro de la política comercial de la Firma. También hubo contratos con los gobiernos sardo y napolitano (A.N.F., París 132 AQ 40.2).

<sup>189</sup> Existen distintos ejemplos de esta situación. En abril de 1838, por ejemplo, Weissweiller, asociado con Gaviria y con Joaquín de Fagoaga para el negocio, realizó un adelanto al Gobierno, a cambio del cual recibieron libramientos contra el Banco Español de San Fernando, sobre la renta de tabacos (A.N.F., Fontinebleau 132 AQ 6136). En 1842 tenemos otro ejemplo de lo mismo, con una oferta de anticipo realizada por Weissweiller al Tesoro a cambio del cual, éste entregaría, entre otras cosas, libranzas pagaderas con los sobrantes del tercio de la renta del tabaco (A.N.F., Fontinebleau, (continúa...))

ocasiones, como garantía de la devolución de un anticipo, como sucedió en 1838 <sup>190</sup>.

En España, como en muchos otros lugares, la comercialización del tabaco era objeto de monopolio fiscal, es decir, constituía una renta estancada, y el aprovisionamiento se hacía por adjudicaciones; éstas eran utilizadas como comodín en las negociaciones de préstamos al Tesoro, de la misma manera que se hacía con el mercurio. Como en otros lugares, se concedían adjudicaciones por cantidades importantes, en general por plazos de varios años, aunque, a menudo, el precio máximo se fijaba muy bajo, convirtiendo el asunto en un negocio incierto. En Madrid, la cuestión de las adjudicaciones era manejado, en todo aquello que podía interesar a la Casa Rothschild, por Daniel Weisweiller, quien, a su vez, se ponía en contacto con los corresponsales Rothschild en Cuba y los Estados Unidos, en aquellas ocasiones en las que la Firma consiguió hacerse con la adjudicación.

En América se podían encontrar hasta cuatro variedades de tabaco, diferentes sobre todo en función del tipo de hoja que proporcionaba cada planta:

- Variedad "Petún".- Se conoce también como "tabaco verde". Las hojas son grandes, aunque son muy delicadas y disminuyen

---

<sup>189</sup>(...continuación)  
legajo 132 AQ 6142); existe otra oferta del mismo tipo que data de 1843 (B. Gille, Ops. Cit., pág 226).

<sup>190</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6136.



mucho cuando se secan, por lo que es una especie poco cultivada.

- Tabaco "lengua".- Hojas largas y estrechas, más fáciles de conservar, una vez pasadas por el secadero, que las anteriores. Esta variedad se cultiva, sobre todo, en las Pequeñas Antillas.
- Tabaco "amazona".- Hojas grandes, que disminuyen poco en el secadero. Desprende un olor muy fuerte y característico, por lo que resulta difícil introducirlo en el mercado europeo, excepto si se le somete a un período de almacenaje de un año o año y medio, para reducir su fuerza.
- Tabaco "de Verina".- Es la variedad de hoja más pequeña que, además, disminuyen mucho durante la desecación, con lo que su negociación resultaba poco económica. Sin embargo, es el mejor de todos los tabacos <sup>191</sup>.

En cuanto a su grado de "acabado", el tabaco con destino a Europa podía comprarse en cuerdas o rollos o en polvo. El tabaco en polvo era lo que hoy se conoce con la denominación común de rapé, aunque, en realidad, existían varias calidades, en función del grueso del tamizado; en España era muy apreciado el tabaco en polvo denominado "de Sevilla", que se importaba desde las zonas de Sancti-Spíritus y Trinidad, en la isla de Cuba.

La mayor parte del tabaco que llegaba a España como resultado de las adjudicaciones lo hacía, para la época que nos interesa, en forma de cigarros. Se hacían subastas separadas en función de los dos principales

---

<sup>191</sup> J. Boy, Diccionario teórico-práctico y geográfico del Comercio, Barcelona, 1840, págs. 729-730.

puntos geográficos a los que se recurría para el suministro, los Estados Unidos de América (Virginia, Kentucky y Tennessee sobre todo) y la isla de Cuba <sup>192</sup>. De Cuba llegaban cigarros de mayor tamaño que de los Estados Unidos, lo que se conocía como "habanos", para los que, a medida que discurría el siglo, se iba formando un sólido mercado de consumidores en Europa <sup>193</sup>. El tabaco procedente de los Estados Unidos era negociado por los Rothschild a través de la agencia de la Firma en Nueva York, dirigida por August Belmont <sup>194</sup>, aunque las compras, que se realizaban en los estados del Sur del país, las realizaban en muchas ocasiones empleados de la representación de la Casa Rothschild en Nueva

---

<sup>192</sup> Ocasionalmente también se realizaban subastas para tabaco procedente de otros puntos, principalmente situados en Centroeuropa. La Casa Rothschild entró en negocios de este tipo, de acuerdo con las casas de Frankfurt y Viena, a las que llegaban tabacos procedentes de la zona. De Holanda llegaba el tabaco "en cuerda", mientras que las barricas que venían de Flandes lo hacían "en carota"; también se traían tabacos de Malta, Italia, Grecia, éstos últimos con calidades diferentes a las americanas.

<sup>193</sup> A mediados de siglo, Cuba había ganado ya la fama de producir y manufacturar los cigarros más valiosos del mercado; según J. Stubbs, el negocio entró en una fase baja en la segunda mitad del siglo XIX, de una manera paralela a la recesión comercial europea de finales de la década de 1850 (J. Stubbs, *Tobacco on the Periphery. A Case Study in Cuban Labour, 1860-1958*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, pág. 34).

<sup>194</sup> Belmont, antes Schönberg, estaba instalado en Nueva York desde 1835. Sin embargo, y sólo de una manera ocasional, la agencia de Madrid envió posteriormente, en algún momento anterior a 1839, a los Estados Unidos a uno de sus empleados, José María Moreno, a supervisar las compras de tabaco a destinadas a ella (A.N.F., legajo 125 AQ 25). Moreno llegaría a presentar una interesante memoria a la Casa Rothschild francesa, relativa a las posibilidades que el tabaco estadounidense ofrecía, así como al papel que la agencia madrileña podía jugar en el negocio; un punto importante de dicha memoria es aquel en el que Moreno hace ver la necesidad de concentrar las compras en el estado de Kentucky, donde se produce un tabaco más apropiado para los cigarros pequeños, mientras que Virginia se dedica más a las variedades de hoja propias para la fabricación de puros, un mercado que la Firma tenía cubierto con las compras realizadas en Cuba (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6137).

Orleans <sup>195</sup>.

La cuestión de las adjudicaciones para el suministro de tabacos al estado español presenta una historia muy similar a la de los contratos para la explotación del mercurio de Almadén. Las primeras referencias aparecen entre la correspondencia de la agencia Rothschild de Madrid a finales de la década de 1830, y hacen alusión al problema que representaba la opinión de Metternich, que podía ver en las pujas realizadas en las subastas para la adjudicación, una manera de ocultar adelantos al Gobierno madrileño, al que él de ninguna manera estaba dispuesto a favorecer <sup>196</sup>. En enero de 1837, un contrato firmado por la intendencia de la Casa Real y Weissweiller en el que se ven involucradas libranzas sobre las Cajas de Ultramar parece tener alguna relación con los incipientes intereses de la Firma en conseguir la adjudicación para el suministro de tabacos <sup>197</sup>.

En julio de 1838, la Casa Rothschild, camuflada tras la figura de Gaviria, realiza una propuesta al Gobierno español sobre el asunto de los

---

<sup>195</sup> Es importante resaltar, una vez más, la transcendencia del momento de la elección del tabaco en su medio de producción, en las explotaciones tabacaleras; para poder realizar esta elección era necesario tener unos grandes conocimientos prácticos sobre las distintas variedades, y sobre sus posibilidades de resistir bien los períodos de transporte, conocimientos que caracterizan a una serie de empleados de gran importancia para las representaciones de la Firma dedicadas a las compras de tabaco, que aparecen también en las fábricas habaneras, ostentando los mejores salarios del sector.

<sup>196</sup> A. de Otazu, Los Rothschild y sus socios en España, 1820-1850, Madrid, O. Hs. Eds., 1987, pág. 172.

<sup>197</sup> Guille señala que Gaviria también estaba interesado en un posible negocio con los tabacos, lo cual, en cierta medida, interesaba a Weissweiller, ya que le permitiría no pujar él directamente, con lo que evitaría las iras de Metternich (B. Guille, Ops. Cit., vol. I, pág. 254).

tabacos. Ofrecían un préstamo de 10 millones de reales a cambio de hacerse cargo del suministro de tabacos estadounidenses a un precio de 16 pesos por quintal y de 35 y 65 pesos para las dos variedades que se compraban en La Habana <sup>198</sup>. No hemos encontrado datos referentes a si llegaron a conseguir el contrato, pero el interés en participar en este negocio, sobre todo por parte de la Casa Rothschild de París, se mantiene todavía a finales del año siguiente.

En 1839 Antonio Guillermo Moreno se hizo con una contrata para el suministro de tabaco al Gobierno, parte del cual debía de hacerse en "habanos", procedentes de la zona de Vuelta Arriba, en la isla de Cuba <sup>199</sup>. En marzo de 1840, el Gobierno español sacó a subasta una nueva contrata para el suministro de tabaco, que fue obtenida por la asociación formada por Antonio Guillermo Moreno y, varios otros comerciantes. Las subastas continuaron celebrándose, destinadas a las diferentes fábricas peninsulares, y Moreno, testaferro o no de la agencia Rothschild madrileña, se perfilaba con fuerza como la figura de mayor importancia en el negocio de este tipo de suministros, a lo largo de 1840 y 1841 <sup>200</sup>.

---

<sup>198</sup> Se ofrecía al Gobierno un precio sensiblemente más alto que el que realmente se llegaba a pagar por el tabaco en origen, lo cual era una de las razones por las que el negocio era bastante lucrativo.

<sup>199</sup> Hemos señalado ya la sólida relación de Antonio Guillermo Moreno con la agencia Rothschild madrileña. La contrata de la que hablamos, realizada en noviembre de 1839, era para suministrar 1750 barricas de tabaco de los Estados Unidos y 3770 tercios del procedente de Vuelta Arriba; A. de Otazu nos habla de esta adjudicación, señalando que Moreno no estaba sólo en el negocio, sino asociado con otros comerciantes, y que es posible que actuara únicamente como un testaferro de la Casa Rothschild (A. de Otazu, *Ops. Cit.*, pág. 174).

<sup>200</sup> En todas estas subastas, Moreno aparecía asociado a diferentes casas de comercio españolas. En octubre de 1841, Moreno y Weissweiller firmaron un convenio en el que ponían de manifiesto que iban al 50 % en los asuntos de tabacos (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6141).

Una buena ocasión para realizar un negocio rentable con los asuntos del suministro del tabaco apareció en 1844, cuando el Gobierno sacó a subasta el suministro del tabaco por diez años <sup>201</sup>. Los más importantes financieros de la época participaron en ella, siendo adjudicado el negocio, finalmente, a José de Salamanca <sup>202</sup>. Dos días después, Salamanca cedía la contrata a una sociedad formada especialmente para su explotación, lo cual parece lógico, si se tiene en cuenta los elevados capitales que estaban en juego, y que hacían que el negocio fuera muy arriesgado para cualquier financiero que actuase individualmente, aunque se tratara del poderoso Salamanca <sup>203</sup>. La consecuencia de esta subasta fue, por tanto, la formación de una sociedad anónima que funcionó bajo la razón social de Empresa de Tabacos S.A., que escrituró un capital social de 100 millones de reales; en ella entraban, además de Salamanca, la Casa Rothschild, a través de su agencia de Madrid, el Banco Español de San Fernando, Gaviria, O'Shea, Manuel Agustín de Heredia, Antonio Guillermo Moreno, entre otros comerciantes madrileños.

Existe un punto del convenio de 1844 que, en nuestra opinión, no se

---

<sup>201</sup> La mayor novedad de esta subasta es que estaba en juego, junto con el suministro, la elaboración y venta del tabaco en la Península; se trataban, en suma, de hacerse cargo del manejo de la renta del tabaco, en sus aspectos más importantes; con ello, los márgenes del negocio podían aumentar, ya que no serían necesarios los sobornos a un número tan elevado de funcionarios. La figura jurídica que se utilizaba para que unos particulares pudieran realizar estas funciones, hasta entonces desempeñadas, en su mayoría, por la Hacienda pública, es la de una subrogación. El contrato iba acompañado de un convenio para un anticipo al Gobierno, por una cantidad equivalente al arriendo de un año.

<sup>202</sup> Entre los participantes estaban Juan Sevillano, Nazario Carriquiri, la Compañía Catalana, representada por Antonio Jordá y el Banco Español de San Fernando.

<sup>203</sup> Salamanca obtuvo el contrato tras pujar por la cantidad de 1.040.000 reales.

ha resaltado convenientemente; se trata de una de las franquicias concedidas por el Gobierno a la nueva empresa, por la que ésta quedaba autorizada para exportar el tabaco, en rama o elaborado, que fueran capaces de negociar, entre otros el tabaco cubano, sin tener que pagar derechos por ello. Esto equivale a un aumento en los porcentajes de beneficio en un negocio en el que la Casa Rothschild ya se encontraba "instalada", y justifica una renovación del interés de la Firma en los asuntos de la Isla <sup>204</sup>.

La Empresa de Tabacos no tuvo una larga vida, ya que un cambio en el Gobierno trajo consigo la rescisión del contrato, en julio de 1844, cuando los trabajos apenas habían comenzado. A finales de 1845 se convocaría una nueva subasta, para el suministro relativo a los años de 1846 al 1848, aunque no afectaba al tabaco cubano; Weissweiller pujó en ella, pero la adjudicación se la llevó un financiero cuyo nombre no había sonado en el mundo de las subastas del tabaco hasta entonces; se trata de Juan Manuel de Manzanedo, que ni siquiera actuaba en nombre propio, sino como representante de la casa comercial de Miguel María Calafat.

Para Otazu, Manzanedo no era, en realidad, sino la cabeza visible de un grupo financiero de raíces cubanas, en el que se incluían casas de comercio de la importancia de Mitjans y Cía o Mariátegui, extendiéndose la relación hasta los poderosos Baring Brothers, de Londres <sup>205</sup>.

---

<sup>204</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6145.

<sup>205</sup> A. de Otazu, Ops. Cit., pág. 181.

Poco después, en marzo de 1846, salió a subasta la adjudicación del suministro de una gran cantidad de cigarros "habanos". Weissweiller acudió a la subasta, asociado al 50 % con Remisa, consiguiendo hacerse con el negocio; por alguna razón difícil de comprender, al mismo tiempo se estaba realizando otra subasta paralela en La Habana, para suministrar tabaco que cubriese las mismas necesidades, en la que salió vencedora la puja realizada por la Casa Mitjáns y Cía, que mejoró la oferta realizada por la agencia Rothschild de Madrid, con lo que se quedó con el negocio <sup>206</sup>. De nuevo aparece la sombra de Manzanedo. Weissweiller reaccionó pronto, consiguiendo algunos contratos en el mismo año, tras la revocación del contrato anterior, mediante dos reales órdenes reservadas <sup>207</sup>. A partir de entonces se estableció una continua pugna entre el grupo financiero encabezado por Manzanedo y el de los Rothschild <sup>208</sup>, hasta llegar, en 1856, a la asociación entre él y la Casa Weissweiller y Bauer <sup>209</sup>; dicha asociación no duraría mucho tiempo, ya que los dos grupos daban continuas muestras de la respectiva desconfianza que experimentaban al mantener cada uno sus propias organizaciones

---

<sup>206</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6144.

<sup>207</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6144.

<sup>208</sup> Manzanedo, asociado ya con Juan Alberto Casares, consiguió que se le adjudicase la contrata de 1847, aunque después fue anulada gracias, entre otras cosas, a la presión ejercida por la Casa Rothschild (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6145). Sin embargo, en 1848, Manzanedo y Casares volverían a hacerse con la contrata para el suministro de "habanos", esta vez por cinco años. La asociación entre Manzanedo y Casares, una sociedad colectiva, con un capital de 6 millones de reales, dedicada a las operaciones de carácter bancario y a los asuntos de tabacos, se mantuvo sólo hasta 1852, aunque Manzanedo siguió relacionado con los tabacos.

<sup>209</sup> El acuerdo era de 2/3 de las ganancias para Manzanedo y el tercio restante para la agencia Rothschild madrileña, lo que da idea de el poder financiero que había conseguido Manzanedo desde su regreso a España (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6152).

comerciales en el centro de compra de Nueva Orleans <sup>210</sup>.

La Casa Rothschild, a través de su agencia de Madrid, continuó, sin embargo, dentro del mundo de las compras de tabaco en grandes cantidades a lo largo de todo el período que abarca nuestro estudio, llegando en esta dedicación hasta 1887, cuando intervinieron en la fundación de Tabacalera.

La agencia Rothschild de Madrid no era la única que pujaba por las adjudicaciones del suministro de tabaco al monopolio estatal español, de la misma manera que tampoco era la única casa de banca que negociaba con libranzas sobre las Cajas de Ultramar o que realizaba préstamos al Gobierno, aunque sí una de las que poseían una mayor fama de solidez económica. Otros financieros de la plaza de Madrid tenían también sus corresponsales para asuntos tabaqueros en La Habana, como sucede en el caso de José de Salamanca, y muchos integrantes de las élites comerciales madrileñas estaban interesados en este tipo de negocios, aunque no dispusieran de los fondos necesarios para acudir a las subastas en solitario. En realidad, la competencia era cada vez más fuerte, lo cual reducía el margen de negocio considerablemente, yendo, a su vez, en contra de las costumbres seguidas por la Firma en sus asuntos comerciales.

La organización del transporte del tabaco hacia Europa no dependía, en su concepción, de las opiniones de representantes locales. Scharfenberg

---

<sup>210</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6152.



debía ocuparse, exclusivamente, de que el tabaco estuviera bien empacado a la partida de los barcos del puerto de La Habana, pero sus obligaciones no llegaban más allá. El transporte no se hacía en navíos alquilados, en un intento de evitar problemas con los armadores, así como los vaivenes en los precios de los fletes <sup>211</sup>. La Casa Rothschild poseía barcos propios, aunque muchas veces no estaban legalmente matriculados a su nombre, sino al de ciertos armadores conocidos por su fidelidad a la Firma <sup>212</sup>, con los que ésta formaba una comandita para este tipo de negocios, con lo cual, los gastos de construcción y mantenimiento de los navíos disminuían. El tabaco salía de La Habana en flotas formadas por esta clase de barcos, capaces de transportar grandes cantidades de mercancías <sup>213</sup>. Una vez llegados a la Península, los fardos de tabaco eran entregados en las fábricas señaladas por el Gobierno en las contratas, donde pasaban un control de calidad que era una importante fuente de sobornos y que costaba importantes cantidades de dinero a la Firma <sup>214</sup>.

---

<sup>211</sup> A.N.F., París, legajo 132 AQ 40.2. A partir de 1761, con el incremento experimentado por las cantidades de tabaco transportadas hacia Europa, había resultado necesario utilizar para el transporte incluso los barcos de guerra que salían de La Habana.

<sup>212</sup> A consecuencia de este hecho resulta imposible realizar una cuantificación de los volúmenes transportados, ya que no es posible recurrir a las listas de las casas aseguradoras dedicadas al transporte marítimo, como Bureau Veritas.

<sup>213</sup> Es importante, a la hora de intentar realizar cálculos de costos, tener en cuenta la existencia de los derechos preferenciales de bandera, que suponían, para la Firma, el que, teóricamente al menos, el tabaco que sus barcos transportaban a España era, una vez colocado en el puerto de destino, mucho más caro que el que colocaban en los puertos españoles. La realidad, en cambio, nos habla de la existencia de acuerdos particulares entre la Firma y el Gobierno español, tendentes a rentabilizar la parte del negocio tabaquero destinado al consumo europeo. En 1818, por ejemplo, estos derechos quedaron fijados en un 16 % si el tabaco se embarcaba en buques extranjeros, un 6 % si los barcos eran españoles, y un 2 % si iban destinados a la Península (G.J. García Gallo, Biografía del tabaco habano, La Habana, Universidad Central de Las Villas, 1959, Pág.39).

<sup>214</sup> A.N.F., París, legajo 132 AQ 40.2.

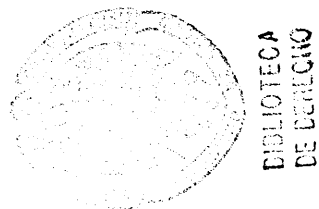
### 6.3.6. Karl Scharfenberg en La Habana

A finales de la década de 1830, Karl Scharfenberg llegaba, por vez primera, a La Habana, con el respaldo del buen nombre y de la sensación de fiabilidad que la mención de la Casa Rothschild despertaba en los ambientes comerciales y financieros de todo el mundo <sup>215</sup>.

Y, sin embargo, Scharfenberg nunca llegaría a ser una figura destacada dentro de las clases más altas que conformaban la sociedad cubana, en un proceso similar con el experimentado por Daniel Weissweiller en Madrid, lo cual resulta cuanto menos sorprendente, en una sociedad tan volcada en otras ocasiones sobre los asuntos económicos y sus protagonistas. Las menciones a su persona, fuera de los ambientes más puramente comerciales, son prácticamente inexistentes, tanto en la prensa como en las diversa obras de autores que tratan de retratar la vida habanera de la época, siendo preciso concentrar las investigaciones en los papeles existentes en los archivos de carácter económico existentes en París, Londres, Madrid y La Habana para obtener algún dato más. Esto resulta igualmente chocante, en unos momentos en los que los periódicos europeos se llenaban de caricaturas e historias, más o menos ciertas,

---

<sup>215</sup> La estancia en La Habana, que debió ser breve, se menciona, sin precisar las fechas, en un informe sobre los ciudadanos franceses residentes en La Habana, enviado por el consulado francés en la ciudad, en 1838; no existe, por parte del Consulado, ninguna obligación de hacer referencia a la presencia de Scharfenberg en Cuba, ya que éste no llegó, en ningún momento, a tener la nacionalidad francesa, y si su presencia se menciona es como una cortesía para con la Casa Rothschild de París (A.N.F., París, Fondo CCC, vol. 8, listado de ciudadanos franceses residentes en La Habana a lo largo de 1838, dentro de la correspondencia del consulado de Francia en La Habana).



sobre los Rothschild y sus agentes en todo el mundo. En realidad, se trata de un hecho que no podría entenderse si no conociéramos el funcionamiento interno de la Firma, su forma de operar y los intereses concretos que la habían llevado a enviar un agente a la isla de Cuba.

Una cuestión fundamental a la hora de analizar la figura de Karl Scharfenberg consiste en la averiguación de las razones por las cuales fue enviado a la agencia de Madrid, así como la posibilidad de que existiera un plan trazado desde tiempo atrás para formarle en los negocios españoles, con la idea posterior de utilizar sus conocimientos al aplicarlos a la situación cubana. Esto último no parece del todo lógico, ya que, en 1834, se estaba pensando ya en enviar a August Schönberg a La Habana, en el mismo puesto en el que después llegaría allí Scharfenberg; sin embargo, podemos afirmar que de una manera no prevista de antemano, la formación recibida por nuestro hombre en la agencia madrileña (comienzo del aprendizaje del español, puesta al día en el funcionamiento del sistema de anticipos al Gobierno, en las cuestiones de libranzas, así como en las negociaciones de las adjudicaciones para el suministro del tabaco), influyeron a la hora de que los Rothschild franceses decidieran aceptar su nombre como el más indicado para ejercer su representación en la Isla.

Su misión consistía en introducirse en la vida económica de la Isla, con la discreción que podía esperarse de un empleado de la Firma, labrándose, poco a poco, una fama de fiabilidad y buen hacer, sobre la base inicial que le proporcionaba la fama de la Casa a la que representaba. Lo importante era que consiguiera reunir la máxima

cantidad posible de información, para después enviarla a Europa, donde se seguirían tomando las grandes decisiones, sobre la base de adelantarse a los acontecimientos <sup>216</sup>. Sus relaciones abarcarían a toda la comunidad de comerciantes de la Isla, integrantes de las capas medias y altas de la sociedad isleña, a los productores de tabaco y a los funcionarios oficiales de los que podía esperar obtener algo en beneficio de sus negocios, pero no se esperaba que realizara ninguna vida social especialmente brillante, ni que su relación con el sector de propietarios de tierras fuera muy cercana <sup>217</sup>. De Madrid llegaron cartas de recomendación para el Intendente de la Real Hacienda, cargo desempeñado durante la mayor parte del período por D. Claudio Martínez de Pinillos, hecho conde de Villanueva en 1826 <sup>218</sup>.

Scharfenberg llegó, pues, y por primera vez a La Habana en 1838. En este primer viaje parece que se dedicó, más que nada, a establecer una red de relaciones a nivel oficial y financiero, a conocer el mundillo económico habanero y a realizar algunas negociaciones sobre las cuestiones de las libranzas; su regreso a Europa se produjo, en todo caso, en algún momento entre finales de 1838 y principios de 1839, ya que nos consta que, a lo largo de dicho año, se estaba considerando de nuevo la

---

<sup>216</sup> Lo importante es que esta clase de información sobre Cuba no era posible conseguirla a través de la agencia de Madrid, a pesar de la relación colonial existente entre la Península y la Isla.

<sup>217</sup> El caso de August Belmont, antes Schönberg, en la sociedad de Nueva York era un caso muy peculiar, como también lo eran las relaciones de este agente con la Firma.

<sup>218</sup> Es necesario tener en cuenta que Scharfenberg llegaba a La Habana con varios cometidos, y que uno de los principales era la agilización del cobro de las libranzas obtenidas por la Firma, y pagaderas sobre las Cajas de La Habana; Villanueva, como Intendente de la Real Hacienda, era quizás la persona más adecuada, en toda la ciudad de La Habana, para tratar con Schasfenberg esa cuestión.

posibilidad de enviarle otra vez a Cuba <sup>219</sup>. Durante largo tiempo sus estancias en la Isla fueron esporádicas, más o menos prolongadas según lo que aconsejaban los intereses de la Firma. Con esto se plantea la cuestión de si Scharfenberg era considerado, dentro de la organización de la Casa Rothschild, como un agente o como un corresponsal; por un lado, los documentos internos de la Firma hablan de él como de un agente pero, sin embargo, el hecho de que no residiera de una manera permanente en Cuba hace que su trabajo se aproxime más al de un corresponsal, encargado del seguimiento de un negocio concreto, realizable a medio plazo; creemos que el elemento definitivo a considerar es el hecho de que a Scharfenberg se le considerara capacitado para realizar negociaciones con la Intendencia de la Real Hacienda, así como la amplia red de corresponsales que el mismo creó, extendida por toda la Isla; por otro lado, es cierto que, en general, los corresponsales eran financieros locales, con los que la Casa Rothschild contactaba.

El envío del agente Rothschild a La Habana con carácter permanente no se produjo hasta después de 1846, lo cual puede tener relación con la escalada de poder de Juan Manuel de Manzanedo, y la fuerte competencia a la que, en las cuestiones de suministros de tabaco, sometió a la Firma <sup>220</sup>. Al poco tiempo de llegar los asuntos cubanos de la Firma se vieron afectados por la crisis financiera que afectaba, sobre todo, a la Europa continental, y que obligó al barón James a liquidar sus negocios menos

---

<sup>219</sup> A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6139.

<sup>220</sup> En realidad, existe una carta, de agosto de 1846, en la que el barón James especificaba que, en La Habana, Scharfenberg debía encargarse preferentemente de los asuntos de tabacos, y no de los bancarios (A.N.F., Fontinebleau, legajo 132 AQ 6145).

rentables; los problemas llevaron a la suspensión de pagos a la Casa Chauviteau, que llevaba un tráfico comercial muy intenso con la plaza de La Habana, y produjeron, de rechazo, grandes pérdidas a la Firma. El período que va desde entonces hasta 1852 marca la depresión financiera más profunda de todo el siglo XIX en las casas matrices europeas, reflejada en la atonía de los negocios y la relativa escasez de circulante.

En cuanto al capital utilizado, tanto la agencia de Madrid como posteriormente la de La Habana liquidaban con la Casa Rothschild a través de una serie de cuentas abiertas en la casa de banca a nombre de los agentes, dentro de un sistema que abarcaba a la contabilidad general de toda la Firma, en el que no se hacían distinciones según que se liquidase con la Casa de Londres o con la de París. Scharfenberg realizaba envíos de capital a Madrid, París y Londres, pero una parte importante de lo obtenido en el cobro de libranzas, junto con otros capitales enviados específicamente para ello eran utilizados en las compras de tabaco, que exigían el empleo de grandes capitales, realizables a largo plazo, cuando la mercancía fuera entregada en España, o vendida en otros mercados europeos <sup>221</sup>. En este sentido, Scharfenberg dependía totalmente de giros, compensaciones y otros procedimientos bancarios <sup>222</sup>.

---

<sup>221</sup> La contabilidad de la Casa Rothschild no se conserva, como ya señalamos, por lo que resulta imposible establecer el trasvase de capitales realizado entre La Habana, Madrid, París y Londres.

<sup>222</sup> Esto concuerda plenamente con el sistema de operaciones empleado por los Rothschild, en el que el capital se repartía entre las diferentes plazas según las necesidades previstas en cada una de ellas; cada año, las contabilidades propias de cada una de las agencias y de las diferentes casas se reunían en una contabilidad general, que se llevaba en la Casa Madre de Frankfurt, contabilidad que no se conserva actualmente.

Los negocios cubanos no fueron el único asunto abarcado por Karl Scharfenberg en el Caribe. Alrededor de 1830, en tiempos de la dominación haitiana, la Casa Rothschild estableció una filial en Santo Domingo, que funcionaba bajo la razón comercial de Rothschild & Coehn, a partir de la base establecida anteriormente en Santo Tomás <sup>223</sup>. Esta representación de la Firma se dedicaba principalmente a la exportación de maderas (un mercado que ofrecía grandes posibilidades en Europa), tabacos, a los negocios de consignación y a la usura. En Puerto Plata (República Dominicana), existen rastros de una casa de comercio a nombre de Karl Scharfenberg, que probablemente coincide con la anterior, dedicada básicamente a los negocios de compra de tabaco, que nos consta que funcionaba en 1845 <sup>224</sup>.

Como los otros agentes de la Casa Rothschild, Karl Scharfenberg gozaba de una gran libertad en el manejo de sus negocios, en los cuales se veían implicados capitales de importancia, todo ello en medio de una relación con la Firma que debía, necesariamente, basarse en la confianza.

Igual que hiciera Weissweiller en Madrid, Scharfenberg estableció en

---

<sup>223</sup> H. Hoetink, El pueblo dominicano, 1850-1900, Santiago RD, UCMM, 1972, pág. 48. Santo Tomás es una de las Islas Vírgenes, de gran tradición comercial, con importantes relaciones, en la primera mitad del siglo XIX, tanto con Gran Bretaña como con los Estados Unidos. El establecimiento de una representación de la Casa Rothschild en dicho lugar, así como el que no estuviera a nombre de ningún representante, constituye una iniciativa de la Casa de Londres, regentada entonces por Nathan Meyer, casado con una Coehn. Por otra parte, en Santo Tomás y en Curaçao estaban establecidas muchas otras casas comerciales europeas, que actuaban en la comercialización de tabacos y maderas procedentes de otros lugares del Caribe, a los que hacían llegar a los mercados europeos.

<sup>224</sup> Archivo del Ayuntamiento de Puerto Plata, República Dominicana, Notario José Leandro García, Legajo 1845

La Habana una casa comercial propia, que funcionó bajo la razón social de "Scharfemberg, Tolmé y Cía"; su socio, Carlos David Tolmé era un comerciante establecido en La Habana que, en 1838, aparecía ya como colaborador de Francisco de Goyri, en el momento de la fundación de "Francisco de Goyri y Cía" <sup>225</sup>. La primera referencia que hemos encontrado a la casa de comercio "Scharfemberg, Tolmé y Cía" es de 1865 <sup>226</sup>, y sabemos que continuaba funcionando bajo la misma razón social en 1867, año en el que actuaban como agentes para la isla de Cuba de la compañía "Liverpool and London and Globe Insurance Company", dedicada a los seguros contra incendios <sup>227</sup>. La relación entre Tolmé y Scharfemberg fue mucho más allá del mundo de los negocios, ya que el agente Rothschild llegaría a contraer matrimonio con María Tolmé, en algún momento antes de 1859, matrimonio que parece ser que estuvo muy ligado con el establecimiento definitivo de Scharfemberg en la ciudad. La sociedad actuaba en representación de otros particulares, además de la Casa Rothschild, dedicándose, como muchas otras casas de comercio habaneras, a múltiples negocios <sup>228</sup>.

Para 1874 encontramos a Scharfemberg formando parte de la sociedad

---

<sup>225</sup>Hasta entonces, Tolmé había integrado la sociedad "C.D. Tolmé y Cía", que quedó disuelta en el momento de la constitución de "Francisco Goyri y Cía", quedando Tolmé y Francisco Horn como liquidadores, y pasando ambos a colaborar con Goyri en la nueva sociedad (A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 571).

<sup>226</sup>Almanaque mercantil para el año de 1865, La Habana, Imp. de B. May y Cía, 1865, pág 98.

<sup>227</sup> Las sedes centrales de la Compañía estaban en Londres y Liverpool, donde funcionaban desde la década de 1830, con un capital que, para 1867, estaba fijado en 10 millones de dólares USA.

<sup>228</sup> Esto sucede, por ejemplo, con el señor Abraham Subudam, en 1867 (A.N.C., La Habana, Escribanía de Luis Blanco, legajo 341, n° de orden 7).



"Scharfenberg, Kolhy y Cía", también en La Habana <sup>229</sup>. D. Carlos D. Tolmé, el anterior socio de Schaffenberg, miembro respetado del comercio de La Habana, era ya cónsul de Gran Bretaña en 1840, lo que supone una cierta importancia comercial de sus negocios <sup>230</sup>; en el mismo año, sin embargo, Scharfenberg no aparece incluido en la lista de comerciantes habaneros, lo cual parece lógico, si tenemos en cuenta que sus estancias en la Isla todavía no se habían convertido en permanentes.

---

<sup>229</sup> A.N.C., La Habana, Escribanía de Valerio, legajo n° 421, n° de orden 6274. Los Kohly eran una familia originaria de Bienne, en el cantón de Berna (Suiza). Juan Bautista Kohly y Schneider pasó a La Habana a principios del siglo XIX, obteniendo la carta de naturaleza española; su hijo, Juan Bautista Kohly y Benítez fue el socio de Scharfenberg, cuyo ascenso social en la sociedad habanera viene marcado por el hecho de que, en 1871, su hijo, Juan Ignacio, llegó a casarse con la primera marquesa de O'Reilly (F.J. Santa Cruz y Mallen, conde de San Juan de Jaruco, Historia de familias cubanas, vol. III, La Habana, Ed. Hércules, pág 140). Juan Bautista Kohly y Benítez fue socio de número de la Real Sociedad Económica de La Habana en 1847.

<sup>230</sup> La referencia concreta ha sido tomada de la Guía de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1840, La Habana, Oficina del Gobierno y Capitanía General, 1840, pág. 34. Tolmé aparece como comerciante habanero, sin especificar el ramo, con domicilio en Obra pía 117. En 1838, Carlos David Tolmé aparecía colaborando con Francisco Horn, relacionados ambos con la razón social "Francisco Goyri y Cía.", que ofrecía sus servicios al Banco de San Fernando, a la par que se mencionaba cómo, en aquel momento, quedaba disuelta la sociedad "C.D. Tolmé y Cía", quedando los propios Horn y Tolmé como liquidadores (A.B.E., Madrid, Secretaría, legajo 571).

## **CONCLUSIONES**

En medio del desarrollo acelerado característico de la realidad cubana del período 1829-1868, las transformaciones experimentadas por los ambientes financieros habaneros, marcados por la necesidad de adaptarse al paso de los años y a la modernización de los sistemas económicos de aquellos países con los cuales sus lazos comerciales y bancarios eran más importantes, constituyen un ejemplo de la vitalidad presente en unos grupos sociales cuyo análisis ha constituido el objetivo central de la presente Tesis Doctoral.

La legislación mercantil española no hizo más que poner unas bases regularizadoras que luego debían ser aprovechadas, en todo lo que podían dar de sí, por el conjunto de las comunidades de negocios, tanto metropolitanas como coloniales. Elementos como la regulación de los procesos de quiebra constituían un intento de proporcionar seguridad a los hombres del comercio, facilitándoles la posibilidad de asumir unos mayores riesgos en sus inversiones; la contrapartida estaba formada por la posibilidad de que los gobiernos ejercieran un mayor control sobre la actividad mercantil, a pesar de lo cual, los largos años que los individuos de la élite habanera habían dedicado a buscar los resquicios de la

legalidad, con el fin de moldear la realidad de acuerdo con sus intereses de grupo, les permitieron enfrentarse al desarrollo de los acontecimientos en una situación que muchas veces era de una cierta ventaja relativa.

La economía cubana del período que abarca nuestro trabajo presenta una importante carencia de capitales disponibles para la realización de préstamos. Aquí es donde debemos hacer una primera puntualización: no se trata de que en la isla de Cuba sucediera algo similar a lo que pasaba en otras colonias caribeñas, españolas o no; muy al contrario, en Cuba venían actuando, de forma similar a lo sucedido en Santo Domingo en épocas anteriores, una serie de factores que habían provocado la aparición de importantes puntos de acumulación, el más significativo de los cuales era la trata negrera. Los capitales, por tanto, existían, el problema era que sus poseedores encontraban puntos de elevada rentabilidad en los que colocarlos, con lo que la posibilidad de realizar préstamos venía siempre acompañada de la necesidad de que los intereses cobrados por ellos fueran altos.

En un mundo dominado por el azúcar, la necesidad básica de la economía cubana de principios del siglo XIX estaba constituida por la mejora en las condiciones de obtención de crédito por parte de los propietarios de los ingenios. Un análisis más detenido de los datos, nos permite afirmar que, de una manera progresiva, y a medida que avanza el siglo, la estructura económica cubana fue presentando, de manera similar a lo que sucedía en otros muchos puntos del mundo, una serie de posibilidades de diversificación, cuyo aprovechamiento dependía, en gran medida, de la disponibilidad de capitales. Las deficiencias que presentaba

un sistema crediticio todavía excesivamente arcaico, llevaron a la necesidad de recurrir al capital extranjero, una decisión en absoluto planificada de antemano, y que ha llevado a las consecuencias que todos conocemos.

Tradicionalmente, la relación de la población de Cuba con la provisión de crédito había venido encauzada a través de la figura del comerciante-prestamista. Se trataba de comerciantes con casa abierta, que realizaban préstamos, en general pequeños. Este sistema funcionó, en tanto las exigencias de capital que llegaban a estos comerciantes no superaron el techo de lo que estos estaban dispuestos a dedicar a la cuestión. En el momento en que el desarrollo económico de la Isla comienza a hacerse significativo, como consecuencia, sobre todo, del desarrollo azucarero, la situación deja de llenar las necesidades de todas las partes implicadas en el proceso. Es entonces cuando comienzan a proliferar las noticias que intentan llamar la atención sobre la necesidad de buscar una solución a la cuestión, haciendo hincapié en las posibilidades ofrecidas por la creación de establecimientos bancarios. En un primer momento, la iniciativa corre de parte de las instituciones habaneras, que basaran sus propuestas en la consecución de un bien común: el abaratamiento del crédito, ya fuera con destino a los hacendados o al sector comercial; sólo posteriormente el negocio bancario aparece para los habaneros en su verdadero sentido, el de un negocio alternativo al de la refacción.

La determinación de las razones del fracaso del sistema bancario cubano constituye uno de los objetivos esenciales de este trabajo, junto

con el conocimiento del papel jugado en dicho fracaso por los sucesivos gobierno españoles del período. Nuestro análisis partió de la necesidad de comprobar la hipótesis de que, en el caso español del siglo XIX, la utilización de la palabra "Metrópolis" carecía de contenido, al ser aplicada a una declinante realidad española. En este sentido, una metrópoli sin poder efectivo se hubiera visto incapacitada para ejercer ningún tipo de presión sobre los ambientes financieros cubanos, con lo que las razones para el fracaso de tantos establecimientos bancarios hubieran debido buscarse en otro lugar.

El análisis de una multiplicidad de casos concretos de bancos establecidos, o proyectados en La Habana, nos ha llevado a la conclusión de que las razones para su fracaso deben hallarse en la combinación de dos líneas de actuación: de un lado, tenemos al Gobierno español, bastante menos débil de lo que podría pensarse, enfrascado en la creación de unas condiciones para la instauración en el país de un estado de características modernas; naturalmente, una de las premisas fundamentales de dicha modernización es la potenciación del ejercicio del control, por parte del Gobierno, de los mecanismos financieros, lo que implica que las concesiones extraordinarias que solicitaban muchos de los bancos cubanos, y concretamente el privilegio de emisión, estaban fuera de toda posibilidad de consideración.

La segunda línea de actuación, combinada para explicar el fracaso de los intentos de creación de un sistema bancario en La Habana, partió del lado de la clase comercial, interesada en conservar su exclusividad en el negocio del préstamo y la intermediación financiera, frente a la amenaza

que suponía la competencia de los nuevos establecimientos bancarios.

Una conclusión fácil de los razonamientos expuestos hasta ahora nos llevaría a afirmar, de una forma tajante, que los gobiernos españoles tuvieron realmente capacidad para mantener los aspectos crediticios del sistema económico cubano en una situación de bajos niveles de desarrollo, capaces de garantizar la dependencia de Cuba con respecto a la metrópoli. Los comerciantes habaneros, que, como todo el mundo sabe, procedían, de forma masiva de las oleadas de inmigrantes españoles, no habrían hecho más que poner su "granito de arena", aprovechando la situación en su propio beneficio.

Sólo un análisis detallado de los diferentes sectores que componían la élite comercial habanera, incluyendo el estudio de las diferentes oleadas de llegadas de la Península, los orígenes de los capitales acumulados, así como la conservación de lazos con el comercio metropolitano, y las nuevas relaciones surgidas de la vida habanera, ha podido proporcionarnos una base para la refutación de ideas como las anteriormente expresadas. La importancia del papel jugado por los comerciantes llegados a La Habana a principios del siglo XIX, junto con su arraigo en la sociedad cubana y su interés en permanecer indefinidamente en la Isla, jugarían en contra de la posibilidad de una alianza entre ellos y los gobierno metropolitanos basada en una cuestión de fidelidad a sus orígenes. Los comerciantes habaneros estudiados se movían, básicamente, en función del interés de aquellos sectores económicos en los que tenían colocados su capitales, y estos, en el caso del grupo de capitalistas que nos ocupa, estaban profundamente enraizados en la tierra cubana.

Por último, nos parece interesante poner de manifiesto un hecho que nos parece significativo, dentro del proceso histórico que hasta aquí hemos venido analizando. Toda la presente Tesis Doctoral constituye una permanente mención al elemento de diversificación que caracterizaba la realidad habanera, y la cubana en general, a lo largo del período estudiado; sin embargo, esa diversificación de la que hablamos se encuentra siempre con la misma limitación, y es el hecho de que en la Cuba de 1868 todo giraba, como en la de 1829, en torno al todopoderoso diosecillo del azúcar, un elemento que parece condenado a ejercer para toda la eternidad el papel de esterilizador de las enormes potencialidades del espíritu cubano.



## **GLOSARIO**

**A:** En el comercio, se utiliza la letra A sola, para abreviar algunos términos muy utilizados; por ejemplo, cuando se utiliza después de hablar de una letra de cambio, quiere decir que ésta ha sido aceptada; ABP, aceptada bajo protesta.

**ACEPTACION:** Se trata del acto por el que una persona, a cuyo cargo está girada una letra de cambio, se constituye en deudor de su valor, obligándose a satisfacerlo, al llegar el vencimiento del plazo; para demostrarlo, la persona que acepta la letra pondrá en la misma la palabra "acepto", y la firmará; esta formalidad, le obliga a pagar la cantidad expresada en la letra, a su vencimiento. En el caso de que una persona no desee aceptar una letra, deberá manifestar los motivos al tenedor, como señala el artículo 455 del Código de Comercio de 1829, legalizándose la denegación ó protesto ante escribano público.

**ACTIVO:** El haber de una casa de comercio ó de una sociedad, figura que surge en contraposición con el concepto de "pasivo".

**ACTO DE COMERCIO:** Negociaciones, contratas, y otras operaciones mercantiles, comprendidas entre las disposiciones del Código de Comercio de 1829.

**AGIO:** Se trata de un término de muy amplia significación; generalmente, se considera como tal al lucro que dejan las operaciones comerciales.

**AGIOTISTA:** La persona que se dedica al agiotaje, es decir, a la especulación de carácter mercantil, en operaciones de compra y venta de efectos de la deuda pública, y en operaciones de cambio y giro. Para evitar este tipo de actividades, un Real Decreto de 6 de abril de 1799 (Nota 1ª, título 6, Libro 9, de la Novísima Recopilación), prohibía a toda clase de personas el intervenir como mediadores en la negociación de vales reales, dejando este campo abierto exclusivamente a los corredores jurados del número de cada plaza. El Código de 1829 es igualmente restrictivo (Artículos 63 y 65 al 68).

**AMIGABLES COMPONEDORES:** Son las personas nombradas por los comerciantes para dirimir sus diferencias, sin llegar a recurrir a los tribunales. Esta figura aparece legislada en los artículos 296, 259, 292, 298-304, del Código de Comercio de 1829.

**APODERADO:** Es la persona que tiene poder para representar a otro en un juicio, ó bien en alguno de los negocios del comercio (Art. 34 de la ley de Enjuiciamiento...

**ARQUEO:** El reconocimiento ó recuento de los fondos existentes en la caja de una firma comercial, para obtener el conocimiento de los valores existentes en ella, y su conformidad ó no con los datos de la contabilidad.

**ASIENTO:** El apunte que se hace en los libros de Comercio, tanto en las partidas del "haber", como del "debe". Se llama así, también, a las notas en un registro público.

**ATRAVESADOR:** Se llama así al monopolista en género o comestibles:

**AVAL:** Se llama así al afianzamiento de una letra de cambio por un tercero (Artículo 475 del Código de Comercio de 1829).

**AVANZO:** Cuenta de débitos y créditos que hacen los comerciantes para saber el estado de sus caudales. Se denomina así, también, al préstamo de dinero.

**AVERIA:** Es toda pérdida, deterioro ó daño que se experimenta ó sufre la carga de una nave, por accidentes de mar, ó por impericia del capitán ó de la tripulación.

**BALANCE:** El conjunto de las partidas de "haber" y "debe" de una casa de comercio.

**BANCA:** El giro que se hace de una plaza a otra, por la remisión de letras de cambio, con el descuento ó beneficio corriente. El término "operaciones de banca" se utiliza como un sinónimo del de

"operaciones de cambio ó de giro".

**BANCO:** Se trata de un establecimiento, autorizado por el Gobierno, de acuerdo con la legislación, que se dedica a las operaciones de banca, y a girar comercialmente su capital.

**BANQUERO:** Es el comerciante dedicado a las operaciones de banca ó giro, aunque también se conocen como tales a los grandes capitalistas, aunque limiten sus operaciones comerciales a aquellas plazas en las que residen. Según la Novísima Recopilación, para serlo se pedían unas condiciones muy especiales para llegar a serlo, así como la autorización del Supremo Consejo, pero el Código de 1829 hizo disminuir los requisitos.

**BIENES:** Las propiedades, dinero en metálico, derechos y acciones que constituyen el patrimonio ó haber de una persona.

**BILLETE DE BANCO:** El papel moneda al portador, pagadero a la presentación, en efectivo, en la caja del Banco a que corresponde. están destinados a facilitar la circulación, así como las operaciones comerciales. En teoría, los bancos deberían tener siempre en caja el valor total de los billetes que mantiene en circulación, porque en el momento en que el portador de un billete, percibiese algún problema para cambiarlo, produciría el pánico, y se agolparían ante la caja los portadores de billetes, con la intención de cambiarlos.

**C:** Letra que sirve a los comerciantes para abreviar una serie de términos, que se repiten a menudo en sus libros de cuentas. En general, C significa cuenta, CA, cuenta abierta, CC, cuenta corriente.

**CAJA:** Especie de cofre de hierro, o de madera, guarnecido de barras de hierro, en el que los comerciantes ponen su dinero en efectivo, así como sus principales efectos de poco volumen, como letras de cambio, barras de plata...; es también todo el dinero que un comerciante puede tener a su disposición para negociar.

**CAMBIO:** En general, es el trueque ó permuta de una moneda por otra.

También se llama así al giro de una plaza sobre otra, ya sea nacional ó extranjera, por medio de las letras de cambio. Existe, además, un "cambio nacional", cuando se gira de una plaza sobre otra del mismo país; cambio "circulatorio o indirecto", cuando para librar de un punto a otro, ya nacional o extranjero, van pasando los fondos por puntos intermedios. El cambio pierde, gana o es a la par, según una multitud de circunstancias. En el cambio "nacional", al cambiarse monedas iguales, no hay lo que se llama "cambio cierto", y sólo queda el "cambio incierto", que se deriva de las circunstancias respectivas de las dos plazas, en que la una tenga más papel o más dinero sobre la otra. El cambio en el extranjero, en cambio, incluye, además, un "cambio cierto", procedente de la diferencia que hay sobre las mutuas monedas. El cambio se simplificó con el Real Decreto de 18 de febrero de 1847, por el que se fijó como unidad el duro español, o peso fuerte de 20 reales, especificándose las monedas que se esperaba obtener a cambio en cada plaza.

**CAPITAL SOCIAL:** Se trata del activo que constituye el desembolso general de los socios de una compañía. Será el responsable de las operaciones de la compañía y sobre él se derraman, a prorrata, los beneficios o daños que la sociedad haya tenido, conforme a las bases establecidas en sus estatutos o escritura social.

**CAPITALISTA:** El comerciante que posee una gran fortuna, y que toda, o gran parte, la destina a operaciones de descuento y banca.

**CAPITALIZAR:** Consiste en la acumulación de los intereses que produce un capital, al capital mismo, acrecentándolo de este modo.

**CARRERA:** En el mundo del comercio, significa la navegación que hacen las naves que van y vienen con mercaderías; así se dice de la carrera de Indias.

**CARTAS ORDENES DE CREDITO:** Son aquellas cartas con las que se previene a un corresponsal para que franquee al portador, o a otra persona, una cantidad determinada, por cuenta de la persona que

suscribe la carta. Para que tengan un carácter específicamente comercial, como contratos, han de ser dadas de comerciante a comerciante, para atender una operación de comercio, como señala el Código de Comercio de 1829, en su artículo 672.

**CARTERA:** El cartapacio en el que los comerciantes guardaban sus valores realizables. Es un término que se utiliza en los balances, por los valores en efectos públicos, acciones, letras, pagarés..., valores que son, en general, comerciables, y que tienen un precio reconocido en la plaza.

**CASA DE COMERCIO:** Establecimiento que uno o más comerciantes tienen en una plaza. Cuando se dice que un comerciante tiene casa en otra plaza, quiere decir que tiene una casa alquilada en otra ciudad y que, en ella, un encargado o socio suyo, representa su razón comercial.

**CEDULA:** Entre los comerciantes, es un trozo de papel en el que escriben sus acuerdos, billetes pagaderos al portador..., particularmente para el pago de dinero.

**CIUDAD DE COMERCIO:** Es aquella que presenta una importante actividad en cuanto al tráfico de mercaderías y artículos del país. El término se utiliza en contraposición con el de "ciudad de depósito", que es aquella a la que llegan mercaderías para ser descargadas, pero no para ser vendidas, pasando, a continuación, a otros puntos de destino.

**COLEGIO DE COMERCIANTES:** En algunos lugares se utiliza como sinónimo de gremio, es decir, un cuerpo de artesanos dedicados a un oficio determinado, que se reúnen con un fin concreto, basado en la ayuda mutua.

**COMERCIO DE LARGA CARRERA:** Se trata de todo el comercio que se hace por mar hacia países lejanos, en los que es necesario atravesar la línea equinoccial, o doblar el Cabo de Buena Esperanza o el Estrecho de Magallanes.

**COMERCIO INMEDIATO:** Se utiliza a veces como sinónimo de "comercio terrestre", en aquellos casos en los que el viaje no es largo.

**CONOCIMIENTO:** En el comercio marítimo, es el resguardo que contiene la indicación de las mercancías que el cargador ha entregado a bordo de la nave para su transporte. Se aplica también, en algunos casos, a los transportes terrestres, así como a la seguridad que adquiere en comerciante para pagar una letra de cambio, por medio de una persona conocida, que le garantice que el portador de la letra, que la presenta al cobro, es persona honesta.

**CONTADOR:** Se trata de la persona, dentro de una casa de comercio, encargada de seguir la entrada y salida de los caudales. En otra acepción del término, es una mesa, separada de la caja por una ventanilla, en la que existe una balanza, con la cual se pesa el oro y la plata amonedados que entran en la casa de comercio.

**CONTRA-PROMESA:** Escritura secreta, por la cual se anula una declaración anterior, declarando la persona que la hizo, su ilegitimidad. Se utiliza como sinónimo de contra-carta.

**CONTRIBUCION:** Es el pago que cada uno hace, de la cuota que le ha correspondido, de un gasto común o de un impuesto. Las hay voluntarias y forzosas.

**CORREO ORDINARIO:** Es el que llega una vez a la semana, a distinción del extraordinario, que se despacha cuando conviene.

**CORRESPONSALES:** Son aquellas personas con las que, en diferentes plazas comerciales, tiene correspondencia un comerciante para negocios de comercio. Los corresponsales varían según la clase de negocios que tienen a su cargo, según la mayor o menor autorización con que los reviste la correspondencia para los asuntos especiales a que se refiere.

**CORRETAJE:** Es el trabajo que realiza el corredor o agente de Bolsa, para el despacho de los negocios comerciales que se le confían. Experimentan variaciones, que se legislan en una Real Orden de 1º de abril de 1834 y en el artículo 95 de la Ley de Bolsa de 5 de abril de 1846.

**COTIZACION:** Se llama así a la hoja o boletín que publican los agentes de cambios y corredores, después de cerrada la Bolsa todos los días, y en el que se marcan los precios que han tenido los valores públicos, y los tipos de cambio. La publica el Síndico, y es el documento que sirve oficialmente para justificar los precios de efectos y cambios. Hay que señalar que no todos los valores cotizan en Bolsa, sino sólo los efectos públicos, los cambios, y las acciones de bancos o compañías comerciales a quienes el Gobierno hubiese concedido la posibilidad de hacerlo. Todas las demás mercancías y efectos de comercio no cotizan, y sus precios corrientes sólo son conocidos por los agentes y corredores especializados.

**CREDITO PUBLICO:** Ver "Deuda Pública".

**CUANTIA:** La cantidad que supone un negocio. Según la cantidad sea de "mayor" o "menor cuantía", los negocios tienen, en los tribunales de comercio, diferente instrucción.

**CURSO:** Término muy utilizado en el comercio. En la banca, se refiere al costo de hacer las remesas de una plaza a otra. Si nos referimos a las monedas, indica los tipos de ella que no son admitidas por el público, o que se reciben por menos valor. Al referirnos al curso de las letras de cambio, hacemos mención al crédito o descrédito que tienen en una plaza.

**D:** Los comerciantes utilizan esta letra para abreviar los siguientes términos mercantiles: duros y dineros.

**DATA:** Es cualquiera de las partidas dentro de una cuenta, que compone el descargo de lo recibido. Las contabilidades antiguas formulaban las cuentas por el sistema de "cargo y data".



**DEBE:** Son las partidas, dentro de una cuenta, que indican lo que tiene que dar un tercero a la persona que formaliza la cuenta.

**DESCUBIERTO:** Término que se utiliza cuando uno tiene intereses comerciales con otro, y se halla acreedor por alguna cantidad.

**DESCUENTO:** Se trata del tanto por ciento que se deduce de un pagaré a la orden, letra de cambio..., por realizarlo antes de su vencimiento.

**DESCUENTO:** Rebaja que se hace sobre una cantidad. Se distinguen dos tipos: el descuento por las mercancías y el descuento por las letras y billetes de cambio; el primero es una disminución de un tanto mensual, que un vendedor promete hacer a un comprador, cuando este último paga antes de tiempo.

**DEUDA PUBLICA:** Lo que debe un Estado, ya sea a acreedores nacionales o extranjeros, y cuyos créditos circulan por la plaza, y se cotizan en Bolsa.

**DINERO DE CUENTA:** Se trata de un dinero utilizado con fines meramente contables, que existía ya en la Europa bajomedieval. Muchas transacciones financieras se fijaban y expresaban en este tipo de dinero, aunque después los pagos se hacían en moneda ó en otras clases de efectos.

**DIVIDENDO:** El tanto por ciento que se pide o da a cada acción de una compañía mercantil, cuando se dividen los daños (dividendo pasivo) y lucros o beneficios (dividendo activo).

**DOMICILIO:** Es la plaza de comercio donde el comerciante tiene establecida su vecindad, y da la competencia del tribunal que haya de conocer en sus negocios.

**DUPLICADO O DUPLICATA:** Es el segundo despacho que se hace de cartas, letras de cambio, recibos..., que se envían, idénticos a los primeros, por si algunos de ellos se pierden. Su utilización es muy

común en el comercio.

**EFFECTOS:** Conjunto de los bienes muebles e inmuebles que una persona posee y, particularmente, los que un comerciante adquiere en el ejercicio de sus funciones.

**EMPRESTITO:** Se trata del dinero que se toma en una plaza, con la condición de devolverlo en una época determinada, pagando los intereses. También se utiliza este término para las mercancías que se toman al fiado.

**ENDOSO:** Se trata de la orden que el tenedor de una letra, pagaré u otro efecto transferible, pone al dorso del documento, para que éste se pague a la persona que designa. Todos los que van endosando, sucesivamente, se llaman endosantes.

**FABRICANTE:** Se llama así a la persona dedicada al comercio, que utiliza medios mecánicos para, por sí o por sus operarios, convertir materias primas en objetos de otra calidad, para venderlos o permutarlos.

**FACTOR:** La persona dedicada por un comerciante a hacer las compras, ventas u otros negocios mercantiles, o para dirigir un establecimiento de comercio, en nombre de su principal.

**GIRO:** Es la remisión de letras de cambio, de una plaza a otra, así como el interés que gana el papel, o el dinero, sobre cualquier plaza comercial. Proporciona a los comerciantes la posibilidad de llevar su dinero en metálico a puntos muy distantes, y la de reconcentrar sus fondos en caja, después de realizados los negocios.

**IMPOSICION A PLAZO FIJO:** Cantidad depositada por un período previamente establecido entre el impositor y la entidad bancaria y que, por lo tanto, no podía ser retirada antes de la fecha de vencimiento.

**IMPOSICION A REQUERIMIENTO:** Dinero depositado como ahorro que podía ser solicitado por el depositante en cualquier momento, sólo mediante una petición por escrito.

**IMPOSICIONES:** Depósito de ahorros.

**INTERDICCION DE COMERCIO:** Se trata de la prohibición que hace el Gobierno de toda negociación con la nación con la que se estuviese en guerra.

**INTERES:** Es la utilidad que deja el dinero en una negociación o el rédito que deja el dinero que se presta. En la legislación mercantil de 1829 se dice que no puede exceder del 6% al año en préstamos comerciales pero, en el descuento de letras y pagarés, el Código deja en completa libertad a las partes.

**INTERES COMPUESTO:** Es la acumulación de los intereses al capital, que produce un nuevo capital, que será el que, a su vez, produzca intereses en lo sucesivo. Es la base, por ejemplo, del funcionamiento de las Cajas de Ahorros; tras ser autorizado por el Código de Comercio de 1829, en sus artículos 401 y 402.

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS:** Es la reunión de todos los socios de una compañía, o de un número suficiente, para llegar a resolver sobre lo que convenga a sus intereses. Están sujetas a reglas específicas, que se establecen en la escritura social, tanto en el modo y tiempo de su convocatoria, como en los derechos que se le conceden: Pueden ser ordinarias o extraordinarias; las ordinarias son aquellas que se convocan en el período marcado en los estatutos, las extraordinarias son las que se convocan por sucesos imprevistos, en períodos no marcados, y para un objeto especial.

**JUNTA GENERAL DE ACREEDORES:** En el acto de declaración de una quiebra, se convoca a los acreedores del quebrado a una junta general, en la que el tribunal que intervenga les entregará todos los derechos, bienes y acciones que hubiera en la quiebra.

**LETRA A DIA FIJO:** Son aquellas que se deben pagar un día fijo y determinado, que está marcado para su vencimiento.

**LETRA A DIAS VISTA:** Es aquella cuyo término empieza a contar desde el día siguiente a su aceptación o protesto.

**LETRA A FERIA:** Son las letras pagaderas en una feria, que tienen como fecha de vencimiento el último día de ella.

**LETRA A LA VISTA:** La que debe pagarse a su presentación (Art. 440 del Código de Comercio de 1829).

**LETRA DE AVISO:** Es una carta, con la cual un comerciante previene a su corresponsal de que ha librado a su cargo una letra de cambio u otras incidencias del negocio; en aquellos casos en los que se utilizan para avisar del envío de una remesa de géneros, suelen ir acompañadas de una factura. Cuando una letra de cambio no iba acompañada de su aviso, era muy corriente que se protestase, a menos que se hubiese tenido conocimiento de ella por el correo.

**LETRA DE CAMBIO:** Es un documento por el que una persona manda a su corresponsal en otra plaza, que entregue a otro, o a su orden, una cantidad de dinero, cantidad que él ha recibido, o tiene en cuenta con la persona a cuyo favor está expedida la letra. Son un medio de hacer efectivos una serie de fondos, en cualquier punto en que se necesiten, o de reconcentrar en caja los diferentes fondos que están situados en diferentes plazas. El Gobierno instituyó un tipo de papel y una forma especial para ellas, aconsejando que se recarguen de grabados para evitar que sean falsificadas.

**LIBRANZA:** Es una orden de pago que alguien expide contra su cajero, corresponsal u otro empleado de comercio. Un caso particular es cuando el Gobierno manda pagar a sus intendentes o tesorerías, de acuerdo con unos reglamentos previamente fijados; en este caso hablamos de "libranzas del Tesoro", fundamentales en los contratos del Gobierno. Se trata de documentos que no aparecen legislados en el Código de Comercio de 1829, pero que se suelen asimilar a

las letras de cambio, o pagarés a la orden.

**LIBRAR:** Es la acción de emitir libranzas, giros o letras de cambio sobre los corresponsales situados en otras plazas; comprende las acciones de dar papel o dinero sobre algún punto. Se habla de "librar a mi orden" o de "librar a mi cargo", según que se de o se reciba.

**LIQUIDACION:** Se llama así al acto de cerrar una cuenta, abonándose mutuamente los saldos que resulten. Un comerciante liquida cuando deja los negocios, satisfaciendo sus obligaciones y cerrando sus cuentas; una compañía mercantil lo hace cuando suspende sus operaciones, distribuyendo su saldo entre los socios.

**LONJA:** Es el punto, dentro de las plazas de comercio importantes, en el que los comerciantes se reúnen a unas horas determinadas para arreglar sus negocios bajo la supervisión del Gobierno, de acuerdo con unos reglamentos especiales. A ellas concurrían comerciantes, capitalistas, navieros, corredores, y otros profesionales del comercio. Con el tiempo, se transformaron en lo que hoy conocemos como Bolsas.

**LUCRO:** Beneficio de un negocio. En el método contable de partida doble se utiliza el término "lucro" en esta acepción, mientras que el de "daño" se utiliza para las pérdidas.

**MANCEBO:** Se trata de un dependiente del comerciante, más o menos autorizado para representarle, ya sea con un poder formal (cuando es para comparecer por él en un juicio o para firmar cierta clase de documentos), o para que, bajo su inspección, le ayude en las operaciones comerciales.

**MANDATO:** Es un contrato consensual, por el que una persona fía a otra la ejecución de una cosa. Aparece legislado en el Derecho Común, legislación que es común para los comitentes y comisionistas (art. 172 del Código de 1829).

**MANDATO:** Contrato consensual por el que una persona fía a otra la

ejecución de una cosa. Intimamente relacionado con la comisión, ambos se ajustan a lo legislado por el Derecho Común., según lo señalado por el artículo 172 del Código de Comercio de 1829.

**MARCA:** Señal que se pone en los bultos que componen un cargamento, para distinguirlos de otros, y detallar, de esta manera, las facturas y cartas de porte. Cuando se producen robos o naufragios, en el caso en que vuelvan a recuperarse los efectos, la marca sirve para aclarar su pertenencia. Generalmente, consisten en números o iniciales.

**MARTILLO:** El local en el que se venden efectos comerciales en subasta pública, de acuerdo con reglamentos aprobados por el Gobierno. Están situados, sobre todo, en los grandes puertos marítimos; algunos se dedican preferentemente a las ventas al por menor o "menudeo", mientras que otros venden efectos de mucho valor, cargamentos enteros llevados por los comerciantes cuando les urge realizarlos.

**MENOR CUANTIA:** Según el artículo 1210 del Código de Comercio de 1829, son las demandas presentadas ante los Tribunales de Comercio, cuyo interés no exceda de los 1000 reales, o de quinientos en los juzgados ordinarios. Tienen una instrucción más rápida y menos cara.

**ORDEN:** Endoso o escrito corto, que se pone al dorso de una letra de cambio, para hacer su traslación y hacerla pagadera a un tercero; es también el poder que un comerciante da a su corresponsal o comisionista, para hacer una compra, o cualquier otro negocio.

**PAGARE A LA ORDEN:** Es la obligación que suscribe un comerciante, en papel de timbre especial, a la orden de una tercera persona, por una cantidad fija, y a una fecha determinada. Son muy semejantes a las letras de cambio, estando la principal diferencia en el hecho de que los pagarés a la orden se emiten para la misma plaza en la que tiene su domicilio el librador, mientras que las letras son para otra plaza, así como en que el pagaré no necesita un aceptante.

**PAPEL MONEDA:** Son los billetes, cédulas o vales que emite la autoridad pública, o los bancos de emisión, y que circulan como dinero efectivo. Se trata de un documento de crédito, que todos aceptan por su comodidad, así como por la confianza de que la suma que el billete representa está siempre disponible, en efectivo, en el banco, a su disposición; en el caso de que esto último no suceda, hablamos de "moneda papel".

**PARTIDA DOBLE (METODO DE):** Método contable que da a conocer, en cada momento la situación de cada uno de los corresponsales de una casa de comercio.

**PIGNORACION:** Se trata de préstamos sobre mercancías y valores mediante prenda de los mismos; en el negocio bancario era corriente conceder préstamos a corto plazo contra una buena garantía.

**PLAZA:** Es lo mismo que decir punto comercial; en general, se dice de cualquier pueblo en el que hay giro y transacciones comerciales.

**PORTADOR:** Se trata de un ente que afecta a todos aquellos documentos comerciales que no están extendidos a nombre de una persona determinada, sino al de la persona que los presenta al cobro, a aquel que los tiene en la mano. Su emisión está limitada al Gobierno, o a los establecimientos autorizados por éste para emitirlos.

**PORTADOR DE LETRA:** El último tenedor de una letra y, por lo tanto, aquel que la presenta al cobro.

**PROTESTO:** Requerimiento que se hace, ante escribano público, a aquel que no quiere aceptar o pagar una letra.

**RAZON SOCIAL:** En una sociedad, es el nombre con el que los asociados deben firmar.

**REDITOS:** Es el interés que se gana por una cantidad que se presta.

**REGISTRO PUBLICO:** Libro en el que, en los gobiernos políticos, se inscriben los nombres de los comerciantes, las escrituras de las compañías mercantiles, reglamentos...; se establecen en cada capital de provincia, de acuerdo con el artículo 22 del Código de Comercio de 1829.

**REMESAS:** Comercio de dinero, que llevan a cabo los comerciantes, ya sea por medio de letras de cambio, libranzas o mandatos.

**RESACA:** Derecho que tiene el portador de una letra de cambio protestada, para reembolsarse de su importe y los gastos de protesto y recambio, por otra letra girada contra el librador, o cualquier endosante, de acuerdo con el artículo 550 del Código de Comercio de 1829.

**TENEDOR DE LIBROS:** Persona encargada en una casa comercial, banco, compañía mercantil o establecimiento, de llevar los libros de contabilidad, por partida doble, y de acuerdo con lo establecido por el Código de Comercio de 1829.

**USO:** Se trata de un término comercial antiguo, que a veces se estampaba en las letras de cambio, y que determinaba la fecha o vencimiento de su pago, en las letras que se conocían como "letras a uso", e iban giradas a treinta días. Un uso, equivale a un mes, dos usos a dos meses...

**VALOR:** Es el precio en que se estima una cosa, que se expresa en un documento comercial.

**VENDI:** Documento que da el vendedor, o corredor, que ha intervenido en la venta, para que el comprador acredite por medio de él la procedencia de los efectos, el precio por el que los ha comprado, de manera que el sirva de resguardo en sus cuentas.



## **FUENTES Y BIBLIOGRAFIA**

## **A.- FUENTES PRIMARIAS**

## **ARCHIVE DU MINISTERE DES RELATIONS EXTERIEURES, PARIS**

- Fondo CCC; volúmenes 5 al 14 (Correspondencia del Consulado francés en La Habana, 1825-1868).

## **ARCHIVES NATIONALES, PARIS**

### **Section Moderne.-**

Papeles Guizot, 42 AP, apéndice 14

### **Ministère de Commerce et Industrie.-**

- Série F12; expedientes 6503 y 6504 (Relaciones comerciales entre Francia y Cuba y legislación aduanera).
- Série F12; expedientes 7072, 7073 y 7074 (Informes comerciales de los cónsules de Francia en Cuba a partir de 1849).
- Série F12; expediente 7414 (Datos comerciales de firmas francesas en el extranjero).
- Série F30; expediente 397 (Cuba: informations économiques et financières, 1860-68).

### **Fonds Ministeriels. Ministère des Affaires Etrangères.-**

CP, Espagne, 717 724, 733, 765 y 784

Correspondance commerciale.-

- Série AEB III; expediente 346 (Memorias sobre las colonias españolas en América del Sur y sobre Cuba, 1816-1834).
- Série AEB III; expediente 347 (Cuba: documentos históricos, geográficos, comerciales y estadísticos..., 1832-1842).
- Série AEB III; expediente 348 (Situación general de Cuba ... 1843-1862).
- Série AEB III; expedientes 379 y 380 (Documentos relativos a las Antillas españolas y francesas..., 1817-1861).

Correspondance consulaire.-

- Série AEB I; volúmenes 1 al 4 (Correspondencia del Consulado francés en La Habana).

Service d'archives d'entreprise, París.

- Série 25 AQ, varios expedientes.
- Série 65 AQ; expedientes A496, A531, 497, J136, F27, Q240.
- Série 68 AQ; expediente 80.
- Série 132 AQ, expedientes 24.1, 338.2, 40.2, 40.3, 41.1, 41.2.

Cité des Archives Contemporaines, Fontainebleau.

- Série 132 AQ, Expedientes 6136 al 6170, y 6302 al 6304.

Centre des Archives Economiques et Financières. Ministère de  
l'Economie- Ministère du Budget.

- Série F30; expediente 397.

#### **ARCHIVO DEL BANCO DE ESPAÑA, MADRID**

- Sección Secretaría; legajos nº 555 (Cajas 985 y 988), 570 (Cajas 1018 y 1019), 571 (Cajas 1021 y 1022), 719, 722, 723, 726, 733, 739, 787, 1173, 1174, 1175, 1176 y Caja 0.(a.171)

#### **ARCHIVO GENERAL DEL MINISTERIO DE HACIENDA, MADRID**

Legajos 734, 736, y 1797.

#### **ARCHIVO HISTORICO NACIONAL, MADRID**

Sección de Estado.

Legajo 226, cajas nº 1, nº 2 y nº 3; legajo 227

Sección de Ultramar. Fomento.

Legajos 22, 28, 52, 67 y 69.

Sección de Hacienda.

Legajos 734, 1200, 1438, 1797, 3535, 3857, 28469, 28470.

## **ARCHIVO NACIONAL DE CUBA, LA HABANA**

Fondo "Donativos y Remisiones".

Legajo 447, n° 24, 25 Y 27; 448, n° 22; 727, n° 1.

Fondo "Escribanías".

- Escribanía de Salinas: legajo 33, n° de orden 484; 116, n° de orden 1591 y 1589; 558, n° de orden 6391; 671, n° de orden 6391 y 7760; 738, n° de orden 8652.
- Escribanía de Marina de Regla: legajo 276, n° de orden 2278; 359, n° de orden 5204.
- Escribanía de Ortega: legajo 118, n° de orden 10; 280, n° de orden 3.
- Escribanía de Barreto: legajo 137, n° de orden 34; 211, n° de orden 8.
- Escribanía de Pontón: legajo 87, n° de orden 12 100, n° de orden 14; 231, n° de orden 6; 336, n° de orden 11.
- Escribanía de Gobierno: lagajo 236, n° de orden 5.
- Escribanía de Junco: legajo 188, n° de orden 2928; 190, n° de orden 2939; 192, n° de orden 2943; 194, n° de orden 2958; 285,

nº de orden 4368, 4369 y 4370.

- Escribanía de Luís Blanco: legajo 83, nº de orden 7; 306, nº de orden 15; 341, nº de orden 7; 399, nº de orden 3; 438, nº de orden 1.
- Escribanía de Daumy: legajo 592, nº de orden 18; 640, nº de orden 12; 678, nº de orden 8 y 9.
- Escribanía de Cotés: legajo 149, nº de orden 9.
- Escribanía de Galletti: legajo 371, nº de orden 14; 724, nº de orden 5 y 14; 795, nº de orden 2.
- Escribanía de Hacienda: legajo 400, nº de orden 12622.
- Escribanía de Varios: legajo 803, nº de orden 15.156; 951, nº de orden 18.000; 952, nº de orden 18.021; 975, nº de orden 18.471; 1033, nº de orden 20.135.
- Escribanía de Bienes de Difuntos: legajo 142, nº de orden 2542.
- Escribanía de Valerio: legajo 421, nº de orden 6274; 517, nº de orden 7816; 548, Nº de orden 8255.

Fondo "Miscelánea de Libros".

Números de orden: 1.410; 10.792; 10.830; 11.058; 11.124; 11.275; 11.277; 11.408; 12.633.

Fondo "Tribunal de Comercio".

Legajos 258, 262 y 272.

## **ARCHIVO DE LA REAL CHANCILLERIA DE VALLADOLID**

- Serie de Pleitos; sección de Hijosdalgos; expedientes 268/9, 1000/5, 1002/5, 1044/50, 1045/25, 1195/43, 1240/23, 1243/34.
- Serie de Pleitos; sección de Vizcainfas; expediente

## **BIBLIOTECA NACIONAL, MADRID**

Manuscritos de América: 7967, 3073, 12806-12810, 13228, 13619, 14613/23, 13850, 13851, 13852, 13854, 13855, 13945, 14497/21, 14613/27, 19238, 19268, 19519, 19269, 19571, 20144, 20261/31, 20282, 20284/1, 20284/2, 20284/3, 20327, 20328, 20453, 20454.

## **BIBLIOTHEQUE NATIONALE, PARIS**

Département des Manuscrits.- Colección Rothschild de documentos relacionados con la historia política y administrativa de Francia.  
Fondo español, manuscritos diversos en los volúmenes 343 y 351.

## **BRITISH LIBRARY, LONDRES**

Additional Manuscript, Liverpool Papers, 24.



**GUILDHALL LIBRARY, LONDRES**

Archivo Baring Brothers: MC 56, MC 312, MC 380, MC 420; L.B.;  
O.C.; HC 1114.

## **B.- FUENTES PRIMARIAS IMPRESAS**

## 1.- FUENTES PRIMARIAS IMPRESAS

ABBOT, A. (Rev.), (1829), Letters written in the interior of Cuba, Boston (Mass.).

ABBOTT, J.S.C. (1860), Impressions during a trip to Cuba,

ACTA social y administrativa por la que se ha de regir la Caja Benéfica de Ahorros y Banco de Depósitos y Descuentos, (1840), La Habana, Impr. de la Real Marina.

ALCALA GALIANO, D. (1859), De la circulación en Cuba y de su actual estado, La Habana, Impr. del Tiempo.

ALCALA GALIANO, D. (1859), Cuba en 1858, Madrid, Impr. de Beltrán y Viñas.

ALEXANDER, J.G. (1841), Observaciones sobre la esclavitud y comercio de esclavos, Barcelona, Impr. Bergues y Cía.

ALMANAK Mercantil o Guía del Comerciante (1807), Madrid.

ALMANAQUE mercantil o guía de comerciantes (1806), Madrid.

ALMANAQUE mercantil para el año de 1863, (1863), La Habana, Impr. de B. May y Compañía.

ALMANAQUE mercantil para el año de 1865, (1865), La Habana, Impr. de B. may y Cía.

ALMANAQUE mercantil para el año de 1867, (1867), La Habana, Impr. de B. May y Cía.

ALONSO, M. (1867), Manual de la contribución urbana y del comercio de la Isla de Cuba y guía del contribuyente, Madrid, Gasset y Loma.

ALONSO MARTINEZ, M. (1876), Testamentaría del Sr. Conde de Casa Montalvo, La Habana, Impr. Cacho-Negrete.

AMANTE DE LA PATRIA. (1812), Diccionario civil, o aditamento a los tres repiques generales, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía general.

AMANTE DE LA PATRIA. (1812), El segundo repique general, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

AMPERE, J.J. (1856), Promenade en Amerique. Etats- Unis, Cuba, Mexique, 2 vols., Paris, Michel Levy Frères.

ANALES de las Reales Junta de Fomento y Sociedad Económica de La Habana, (1849-1859), 7 vols., La Habana, Imprenta del Gobierno y Capitanía General.

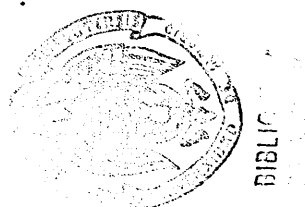
ANDUEZA, J.M. de. (1841), Isla de Cuba, pintoresca, histórica, política, literaria, mercantil e industrial, Madrid, Boix.

ARANGO Y PARREÑO, F. (1823), Reflexiones de un habanero sobre la independencia de esta Isla, La Habana, Oficina de Arazoza y Soler.

ARAUJO DE LIRA (1850), Carta sobre el estado político y económico de la Isla de Cuba en 1849, La Habana, Impr. del Diario de la Marina.

AVISADOR DEL COMERCIO, Diario de anuncios económicos y mercantiles, (1848), 3 vols., La Habana, M. Soler.

BACHILLER Y MORALES, A. (1843), Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos, año de 1842 a 1843: informe del Secretario sobre los trabajos del tercer año económico de la Caja, La Habana, Oficina



del Faro Industrial.

BACHILLER Y MORALES, A. (1846), Caja de Ahorros, descuentos y Depósitos, año de 1845 a 1846: informe del Secretario sobre los trabajos de la Caja, La Habana, Oficina del faro Industrial.

BACHILLER Y MORALES, A. (1847), Memoria sobre el establecimiento de un banco agrícola e hipotecario, La Habana, Impr. del faro Industrial.

BACHILLER Y MORALES, A. (1849), Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos, año de 1848-49: informe del Secretario sobre los trabajos de la Caja, La Habana, Oficina del Faro Industrial.

BACHILLER Y MORALES, A. (1852), Caja de Ahorros, descuentos y Depósitos, año de 1850-51: informe del Secretario sobre los trabajos de la Caja, La Habana, Impr. "La Cubana".

BACHILLER Y MORALES, A. (1853), Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos, año de 1852-53: informe del Secretario sobre los trabajos de la Caja, La Habana, Impr. de Spencer y Cía.

BACHILLER Y MORALES, A. (1854), Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos, año de 1853 a 1854: informe del Secretario sobre los trabajos de la Caja, La Habana, Impr. de Spencer y Cía.

BACHILLER Y MORALES, A. (1855), Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos, año de 1854 a 1855: informe del Secretario sobre los trabajos de la Caja, La Habana, Impr. de Spencer y Cía.

BACHILLER Y MORALES, A. (1858), Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos, año de 1857 a 1858: informe del Secretario sobre los trabajos de la Caja, La Habana, Impr. del Tiempo.

BACHILLER Y MORALES, A. (1860), Memoria de los trabajos de la Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos de La Habana, durante el año económico de 1859 a 1860, La Habana, Impr. La Antilla.

BACHILLER Y MORALES, A. (1861), Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos, año de 1860 a 1861: informe del Secretario sobre los trabajos de la Caja, La Habana, Impr. "La Antilla".

BACHILLER Y MORALES, A. (1862), Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos, año de 1861 a 1862: informe del Secretario sobre los trabajos de la Caja, La Habana, Impr. "La Antilla".

BACHILLER Y MORALES, A. (1864), Caja de Ahorros, Descuentos y Depósitos, año de 1863 a 1864: informe del Secretario sobre los trabajos de la Caja, La Habana, Impr. del Tiempo.

BALANZA General del comercio de la Isla de Cuba, (1826-64), 12 vols., La Habana, Imprenta del Gobierno y Capitanía General.

BALANZA General del comercio de la Isla de Cuba en el año de 1826, (1827), La Habana, Oficina del Gobierno y capitanía General.

BALANZA General del comercio de la Isla de Cuba en el año de 1827, (1829), La Habana, Oficina del Gobierno y Capitanía General.

BALANZA General del Comercio de la Isla de Cuba para el año de 1829, (1830), La Habana, Imprenta de la Real Hacienda.

BALANZA mercantil de La Habana correspondiente al año de 1839, (1840), La Habana, Imp. del Gobierno y de la Real de Hacienda.

BALANZA General del Comercio de la Isla de Cuba para el año de 1843, (1844), La Habana, Impr. del Gobierno y Real Hacienda.

BALANZA General del Comercio de la Isla de Cuba para el año de 1849, (1850), La Habana, Imprenta del Gobierno y Real Hacienda.

BALANZA General del Comercio de la Isla de Cuba, 1845-1851, (1851), La Habana, Impr. de la Real Hacienda.

BALANZA mercantil de La Habana. Año 1830, (1831), La Habana, Impr. de la Real Hacienda.

BALANZA mercantil de La Habana, correspondiente a los años 1825 al 1840, (1840), La Habana, Impr. del Gobierno.

BALLOU, M.M. (1854), History of Cuba: or notes of a traveller in the Tropics, New York.

BANCO DE FOMENTO Y DE ULTRAMAR. (1851), Memoria que la Junta de Gobierno del... presenta a la General ordinaria de Señores accionistas de 30 de marzo de 1851, Madrid, Impr. de los Sres. Martínez y Minuesa.

BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA. (1856), Estatutos y Reglamento, La Habana, Imprenta del Gobierno y Capitanía General.

BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA. (1858?), Memoria leida en la Junta General de accionistas del... el día 18 de marzo de 1858, La Habana, T.V. Cuesta.

BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA. (1860-68), Memorias, La Habana, Impr. y Librería de B. May.

BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA. (1861), Memoria leida en la Junta General de accionistas del... el día 18 de marzo de 1861, La Habana, Impr. de B. May y Cía.

BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA. (1863), Memoria leida en la Junta General de accionistas del... el día 18 de marzo de 1863, La Habana, Impr. de B. May y Cía.

BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA. (1866), Memoria leida en la Junta General de accionistas del... el día 18 de marzo de 1866, La Habana, Impr. de B. May y Cía.

BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA. (1867), Informe del Consejo de Dirección a la Junta General de Accionistas, a 30 de junio de 1867, La Habana.

BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA. (1868), Instrucción provisional de... para llevar a efecto la recaudación general de contribuciones de la Isla de Cuba, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA. (1868), Informe del Consejo de Dirección a la Junta General de Accionistas, a 13 de febrero de 1868, La Habana.

BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA. (1869), Instrucción formada por el Banco Español de La Habana para la recaudación de las contribuciones directas a su cargo, La Habana, Impr. de B. May.

BANCO ESPAÑOL DE LA ISLA DE CUBA. (1863), Estatutos y Reglamento, La Habana.

BANCO ESPAÑOL DE ULTRAMAR. (1846), Estatutos del... y empresa de correos marítimos, Madrid, Impr. de S. Omaña.

BANCO ESPAÑOL DE ULTRAMAR. (1847), Reglamento interior para el funcionamiento del..., Madrid, Est. Tip. de Mellado.

BANCO ESPAÑOL DE ULTRAMAR. (1847?), Convocatoria del... a la Junta General Extraordinaria, para presentar el proyecto de fundir en uno los tres bancos de Ultramar, de Fomento y de Probidad, Madrid.

BANCO INDUSTRIAL. (1866), Estatutos de la sociedad anónima denominada..., La Habana, Impr. "El Iris".

BANCO INDUSTRIAL PECUARIO. (1857), Memoria a la Junta General..., La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.



BANCO REAL DE FERNANDO VII. (1828), Reglamento para el..., La Habana, Impr. del Gobierno, Capitanía General y Real Hacienda.

BARINETTI, C. (1841), A voyage to Mexico and Havana; including some general observations on the United States, New York.

BASES constitutivas de la Sociedad Anónima del ferrocarril del Cobre y reglamento de administración, (1844), Santiago de Cuba, Imprenta de la Real Sociedad Económica.

BATALLER, L.M. (1851), Memoria del expediente instruido en el juzgado de la Capitanía General de La Habana con motivo del concurso de acreedores de los Excmos. Sres. Marqueses de Cárdenas de Montehermoso, vecinos de aquella ciudad, Madrid, Impr. del Colegio de Sordo-Mudos.

BEAUVALLON, J.B.R. (1844), L'Ile de Cuba. Voyage a La Havane, sur les côtes, dans l'interieur, à Santiago. Societé-Moeurs-Paysages, Paris.

BONNET, V. (1861), Cuestiones económicas y rentísticas de la Isla de Cuba, La Habana, Impr. La Antilla.

BREVE resumen del pleito seguido por el Excmo. Sr. D. Juan Montalvo y Castillo contra D. Manuel Martínez y Pinillos sobre cobro de plazos vencidos en virtud de un contrato de compra y venta del ingenio San Francisco Javier, (1836), Madrid, Imp. de M. Calero.

BRITISH PARLAMENTARY PAPERS (Blue Books), Cuban Consular Commercial Reports, London-Havana Trade and Shipping, 1850-1890, London, British Museum.

CABANILLAS, N. (1859), Manual de sociedades mercantiles, Madrid.

CAJA CENTRAL DEL COMERCIO (1857), Reglamento de la sociedad anónima titulada..., La Habana, Imp. y Librería de B. May.

CAJA CENTRAL DEL COMERCIO. (1857), Memoria presentada a los Señores Accionistas de la sociedad anónima titulada.., La Habana, Librería e Impr. El Iris.

CAJA DE AHORROS, DESCUENTOS Y DEPOSITOS DE LA HABANA. (1840), Reglamento directivo y económico de la..., La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

CAJA DE AHORROS, DESCUENTOS Y DEPOSITOS DE LA HABANA. (1844), (Año de 1843 a 1844) Informe del Secretario sobre los trabajos del cuarto año económico de la Compañía, La Habana, Oficina del Faro Industrial.

CAJA DE AHORROS, DESCUENTOS Y DEPOSITOS DE LA HABANA. (1845), (Año de 1844 a 1845) Informe del Secretario sobre los trabajos del quinto año económico de la Compañía, La Habana, Oficina del faro Industrial.

CAJA DE AHORROS, DESCUENTOS Y DEPOSITOS DE LA HABANA. (1846), Reglamento directivo y económico, La Habana, Impr. del Faro Industrial.

CAJA DE AHORROS, DESCUENTOS Y DEPOSITOS DE LA HABANA. (1871), Estatutos y Reglamento, La Habana, Impr. La Antilla, de Genaro Cacho-Negrete.

CAJA DE PRESTAMOS, DEPOSITOS, ANTICIPACIONES Y DESCUENTOS. (1857), Reglamento, La Habana, Impr. del Tiempo.

CAJA REAL DE DESCUENTOS. (1847), Reglamento para la... : ajustado en su mayor parte al del extinguido Banco real de Fernando VII..., La Habana, Imprenta del Gobierno y Real Hacienda.

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACION DE LA HABANA. (1888), Reglamento, La Habana, Lit. e Impr. "La Habanera".

CARDENAS RODRIGUEZ, N. de. (1867), Manual del sistema vigente de contribuciones en la Isla de Cuba, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

CARRERA Y HEREDIA, M.J. de, (1846), Informe general presentado a la junta directiva del Ferrocarril de La Sabanilla..., La Habana, Imp. del Gobierno y Real Marina.

CARRERA Y HEREDIA, R.R. de, (1855), Informe presentado a la Comisión fundadora del ferrocarril de Sabanilla.., La Habana, Imp. de A. Martínez.

CASINO DE LA HABANA. (1868), Reglamento, La Habana, Impr. y Librería del Iris.

CASTELAR, E. (1866), Los crímenes de la esclavitud, Madrid, Sociedad Abolicionista Española.

CAZNEAU, Mrs. W.L. (1850), The Queen of Islands and the King of Rivers, New York, Charles Wood.

CIA, P. (1850), Memoria sobre el beneficio de los minerales del cobre..., La Habana, Imprenta del Gobierno y Real Hacienda.

CIRCULAR aclarando varias dudas sobre la instrucción reglamentaria de las formalidades para la llegada, circulación y salida de gentes de esta isla, de 1º de abril de 1849, (1849), La Habana.

CODIGO de Comercio decretado, sancionado y promulgado en 30 de mayo de 1829, (1829), Madrid, Oficina de León Amarila.

COLECCION de Reales Ordenes y Disposiciones de las autoridades superiores de la isla de Cuba, publicadas en la Gaceta de La Habana. Años 1856, 1857, 1858, (1857-59), 5 vols., La Habana, Imp. del Gobierno.

COMMITTEE OF THE BRITISH AND FOREIGN ANTI-SLAVERY SOCIETY. (1844), Trial of Pedro de Zulueta in the Central Criminal Court of the City of London on the 27 th. and 30 th. october 1843 on a charge of Slave Trading. Reported by J.E. Johnson, short-hand writer, with introductory and concluding remarks by the..., London, C. Wood & Co.

COMPAÑIA ANONIMA LLOYD CATALAN DE SEGUROS MARITIMOS. (1857), Estatutos y reglamento, Barcelona, Impr. de N. Ramírez.

COMPAÑIA CUBANA DEL ALUMBRADO DE GAS. (1867), Reglamento, La Habana, Imprenta La Tropical.

COMPAÑIA DE ALMACENES DE DEPOSITO DEL PUERTO DE LA HABANA PARA FRUTOS DEL PAIS Y EFECTOS COMERCIALES. (1844), Reglamento provisional para el régimen interior de la..., La Habana, Impr. de Vidal.

COMPAÑIA DE ALMACENES DE DEPOSITO DEL PUERTO DE LA HABANA PARA FRUTOS DEL PAIS Y EFECTOS COMERCIALES. (1847), Reglamento para el régimen interior de la..., La Habana, Impr. del Faro Industrial.

COMPAÑIA DE ALMACENES DE DEPOSITO. (1855), Estatutos y reglamento, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

COMPAÑIA DE ALMACENES DE DEPOSITO. (1855), Reglamento especial para las operaciones de la Compañía de Almacenes de Depósito, consiguientes a los objetos 4º y 5º del artículo 2º de sus estatutos, La Habana, Impr. de Spencer y Cía.

COMPAÑIA DE ALMACENES DE MARIMELENA. (1857), Reglamentos, La Habana, Impr. del Tiempo.

COMPAÑIA DE ALMACENES DE SAN JOSE. (1853), Estatutos y reglamento, La Habana, Impr. del Tiempo.

COMPAÑIA DE ALMACENES DE SAN JOSE. (1864), Estatutos y reglamento, La Habana, Impr. "La Antilla".

COMPAÑIA DE ALMACENES DE SANTA CATALINA. (1864), Estatutos y reglamento de la Compañía Anónima denominada Almacenes de Santa Catalina, La Habana, Impr. "La Antilla".

COMPAÑIA DE ALMACENES DE SANTA CATALINA. (1864), Memoria leida por su presidente en la Junta general de accionistas, celebrada en 23 de noviembre de 1864, La Habana, Impr. La Antilla.

COMPAÑIA DE CAMINOS DE HIERRO DE LA HABANA. (1839?), Reglamento para el Camino de Hierro de La Habana a Güines, La Habana.

COMPAÑIA DE CAMINOS DE HIERRO DE LA HABANA. (1842), Reglamento de la..., La Habana, Impr. de Soler y Cía.

COMPAÑIA DE CAMINOS DE HIERRO DE LA HABANA. (1855), Informe presentado por la Junta Directiva de la... a la General de accionistas en 29 de octubre de 1854, La Habana, Impr. del Tiempo.

COMPAÑIA DE CAMINOS DE HIERRO DE LA HABANA. (1856), Informe presentado por la Junta Directiva de la... a la General de accionistas en 28 de octubre de 1855, La Habana, Impr. del Tiempo.

COMPAÑIA DE CAMINOS DE HIERRO DE LA HABANA. (1856), Informe presentado por la Junta Directiva de la... a la General de accionistas en 26 de octubre de 1856, La Habana, Impr. del Tiempo.

COMPAÑIA DE CAMINOS DE HIERRO DE LA HABANA. (1860), Informe presentado por la Junta Directiva de la... a la General de accionistas en 28 de octubre de 1860, La Habana, Impr. del

Tiempo.

COMPAÑIA DE CREDITO Y SEGUROS "LA ALIANZA". (1862), Estatutos y reglamento reformados de la sociedad anónima denominada..., La Habana, Impr. "El Iris".

COMPAÑIA DE CREDITOS Y SEGUROS "LA ALIANZA". (1858), Estatutos y reglamento de la Sociedad Anónima denominada La Alianza, Compañía de Crédito y Seguros, La Habana, Librería e Impr. de Majín Pujola.

COMPAÑIA DE LOS CAMINOS DE HIERRO DE TRINIDAD. (1859), Reglamento, La Habana, Impr. del Gobierno.

COMPAÑIA DE SEGUROS "LA POSITIVA" Y BANCO GENERAL DE FOMENTO. (1857), Bases y reglamento para las operaciones de la .., La Habana, Librería e Impr, El Iris, de Majín y Pujolá.

COMPAÑIA DE SEGUROS "LA POSITIVA". (1859), Informe presentado por la Comisión liquidadora de "La Positiva" a la Junta General de Accionistas de la misma, en 27 de agosto de 1859, La Habana, Librería e Impr. El Iris, de Majín y Pujolá.

COMPAÑIA DE SEGUROS "LA POSITIVA". (1861), Informe presentado por la Comisión liquidadora de "La Positiva" a los tenedores de certificados de inscripción de la misma, en 7 de septiembre de 1861, y acta de la Junta General, La Habana, Librería e Impr. El Iris, de Majín y Pujolá.

COMPAÑIA DE SEGUROS "LA PROVIDENCIA". (1855), Estatutos, La Habana, Impr. de Spencer.

COMPAÑIA DE SEGUROS MARITIMOS "LA ESPECULACION". (1835), Reglamento de la .., La Habana, Impr. de D.J.M. Palmer.

COMPAÑIA DE SEGUROS MARITIMOS DE LA HABANA. (1838), Reglamento directivo y económico de la.., La Habana, Impr. de

D.J.M. Palmer.

COMPAÑIA DE SEGUROS MARITIMOS DE LA HABANA. (1843),  
Proyecto de reglamento para la nueva..., La Habana, Impr. de D.M.  
Soler y Gelada.

COMPAÑIA DE SEGUROS MARITIMOS DE LA HABANA. (1857),  
Bases y reglamento de la ..., La Habana, Impr. y Librería de A.  
Graupera.

COMPAÑIA DE SEGUROS MUTUOS "LA HEREDITARIA". (1855),  
Estatutos, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

COMPAÑIA DE SEGUROS MUTUOS "LA PROVIDENCIA". (1857),  
Memoria de la Junta General de Accionistas celebrada el 16 de  
marzo de 1857, La Habana, Impr. de Spencer.

COMPAÑIA DE SEGUROS MUTUOS CONTRA INCENDIOS "EL IRIS".  
(1855), Estatutos, La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía  
General.

COMPAÑIA DE VAPORES DE LA BAHIA DE LA HABANA. (1847),  
Reglamento, La Habana, Imprenta del Gobierno y Capitanía  
General.

COMPAÑIA DEL FERROCARRIL DE LA BAHIA DE LA HABANA A  
MATANZAS. (1859), Estatutos y reglamento, La Habana, Impr.  
del Tiempo.

COMPAÑIA DEL FERROCARRIL DE MATANZAS. (1857), Reglamento,  
Matanzas, Imprenta La Aurora.

COMPAÑIA ESPAÑOLA DEL ALUMBRADO DE GAS. (1855),  
Estatutos, La Habana.

COMPAÑIA GENERAL CUBANA DE NAVEGACION POR VAPOR.  
(1857), Estatutos y reglamento, La Habana, Est. Tip. "La Cubana".

COMPañIA INTERNACIONAL DE BANCO Y SEGURO. (1857), Estatutos, La Habana.

COMPañIA TERRITORIAL CUBANA. (185?), Estatutos y reglamento, La Habana, Impr. del Tiempo.

CONSIDERACIONES crítico-legales que la sindicatura del concurso de los Marqueses de Cárdenas de Montehermoso, vecinos de la ciudad de La Habana expone respetuosamente a los Sres. ministros del Tribunal Superior de Guerra y Marina..., (1853), Madrid, Impr. de G. Alhambra.

CREDITO AGRICOLA MERCANTIL CUBANO. (1858), Balance razonado formado en 30 de junio de 1858, con arreglo al artículo 44 de sus estatutos, La Habana, P. Massana.

CREDITO PUBLICO: carta escrita por un español manifestando la posibilidad de establecer ese crédito..., (1841), Impr. de Feros, Cádiz.

CUADRO estadístico de la isla de Cuba correspondiente al año de 1846..., (1847), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

CUEVA, J.M. de la, (1854), Informe presentado a la junta directiva provisional del Ferrocarril de Sagua la Grande, La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

DANA, R. H. (1859), To Cuba and Back, London, Smith, Elder and Co.

DIARIO DE LA MARINA. (1852), Estado político y económico de la Isla de Cuba en 1851, La Habana, Diario de la Marina.

DIONISIO VIVES, F. (1829), Cuadro Estadístico de la Siempre Fiel Isla de Cuba, correspondiente al año de 1827, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.



DIRECTORIO de las artes, comercio e industria de La Habana, (1859), La Habana, Litografía de Cuesta.

"DISCURSO sobre el establecimiento de un Banco en la Isla de Cuba", (1818), en Memorias de la Sociedad Patriótica de La Habana.

DISPOSICIONES publicadas de oficio en la Gaceta de La Habana, por el orden en que se han insertado desde el primer número de dicho periódico, (1848), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

DISPOSICIONES relativas a bienes embargados e incautados a los infidentes, (1874), La Habana, Castro Hermanos y Cía.

DOCUMENTOS relativos a la enajenación del Camino de Hierro de La Habana a Güines, a los que acompaña un breve escrito a fin de presentar..., (1840), Madrid, Impr. que fue de Fuentenebro.

DRAKE Y DEL CASTILLO, C.(conde de Vega Mar). (1868), Informe del Excmo. Sr. Conde de Vega Mar... en contestación a los interrogatorios hechos por el Gobierno de S.M. sobre la información de las leyes especiales para las islas de Cuba y Puerto Rico, Madrid, Impr. de T. Fortanet.

DUEÑAS, J.A. de, (1865), Tablas de equivalencias de medidas, pesas y monedas métrico-decimales, La Habana, Imp. de El Comercio.

EL SABELLO TODO. Nuevo comodín de bolsillo, repertorio, miscelánea o prontuario de materias de sumo interés para todos los hombres de negocios, (1846), La Habana, Imp. del Gobierno.

EL IRIS, Compañía General Cubana de Seguros Mútuos contra Incendio, fuego del cielo y explosión de gas, (1865), La Habana, Imp. "La Antilla".

EMBIL, M. de, (1863), Proyecto de reforma de los derechos sobre harinas y en el sistema tributario de la isla de Cuba, La Habana,

Imp. Nacional.

EMBIL, M. de, (1868), Proyecto de impuesto único para la isla de Cuba, La Habana, Imp. "La Antilla".

EMPRESA DE FOMENTO Y NAVEGACION DEL SUR. (1857), Escritura y reglamento, La Habana, Impr. del Tiempo.

EMPRESA DEL DIARIO DE LA MARINA. (1857), Reglamento, La Habana.

ERENCHUM, F. (1856), Anales de la Isla de Cuba. Diccionario administrativo, económico, estadístico y legislativo, 4 vols., La Habana, Impr. del Tiempo.

ESCRITURA de la Sociedad Mercantil en comandita bajo la razón de Dihigo Bondix y Cía, de Cárdenas, (1864), La Habana, B. May y Cía.

ESPINOSA, C. (1838), Estado actual de la isla de Cuba y medios que deben adoptarse para fomentar su prosperidad, con utilidad para la Madre Patria, Madrid.

ESTATUTOS contenidos en la escritura social y reglamento para el régimen y gobierno de la Segunda Compañía de Almacenes de Depósito del Puerto de La Habana, (1850), La Habana, Impr. del Tiempo.

ESTATUTOS y Reglamento del Banco de La Habana, (1856), La Habana, Imprenta del Gobierno y Capitanía General.

ESTATUTOS y reglamento de la Empresa unida de los Caminos de Hierro de Cárdenas y Júcaro..., (1857), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

ESTATUTOS y reglamento de la sociedad anónima titulada Crédito Agrícola Mercantil Cubano, (1857), La Habana, Impr. del Gobierno

y Capitanía General.

ESTATUTOS y reglamento de la sociedad anónima titulada "El Banco Agrícola", (1857), La Habana, Impr. de M. Soler y Gelada.

ESTATUTOS y reglamento de la Sociedad Anónima titulada Empresa de Fomento y Colonización, (1857), La Habana, Tipografía La Cubana.

ESTUDIOS sobre la fusión de la Compañía de Caminos de Hierro de La Habana y la del ferrocarril de la Bahía de La Habana a Matanzas, por un accionista, (1868), New York, Tip. de F.W. Rollins.

EXAMEN de la cuestión promovida por dos accionistas de la Compañía de Caminos de Hierro de La Habana contra los acuerdos de la mayoría sobre reformas de su reglamento, (1860), Madrid, Impr. Tejado.

EXPOSICION que la Junta de Comercio de Santander ha elevado a S.M. la Reina para que prohíba la introducción de trigos extranjeros en la isla de Cuba y Puerto Rico, (1849?), Santander, Imp. de Martínez.

EZPELETA, J. de. (1844), Memoria sobre la reforma del sistema monetario de la Isla de Cuba, Madrid, Imprenta de Alegría y Charlaín.

FABRICA DE PAPEL DE LA HABANA. (1862), Estatutos y reglamentos reformados... de la Sociedad Anónima..., La Habana, Imp. Nacional.

FERNANDEZ DE CASTRO, M. (1862), Ferrocarril Central de la isla de Cuba: artículos insertos en el Diario de la Marina para demostrar su conveniencia y la posibilidad de construirlo, La Habana, Imp. del Tiempo.

- FERROCARRIL DE LA BAHIA DE LA HABANA A MATANZAS.  
(1858), Informe presentado por su administrador general para demostrar el estado de los fondos y de los trabajos ejecutados hasta finales del mes de diciembre del año de 1857, La Habana, Est. Tip. "La Cubana".
- FERROCARRIL DE LA BAHIA DE LA HABANA A MATANZAS.  
(1859), Informe presentado por su administrador general: para demostrar el estado de los fondos y de los trabajos ejecutados hasta finales del mes de diciembre del año de 1858, La Habana, Est. Tip. "La Cubana".
- FIGUERA, F. (1866), Estudios sobre la Isla de Cuba. La cuestión social, Madrid, Impr. del Colegio de Sordomudos y de Ciegos.
- FISHER, R.S. (Ed.) (1855), The Spanish West Indies; Cuba and Porto Rico: geographical, political and industrial, New York, J.H. Colton.
- FRAGUA DE CALVO, L. (pseudónimo de Cristóbal Madan), (1850), "Thoughts on the Annexation of Cuba to the United States", en KIMBALL, R.R.(Comp.), Cuba and the Cubans, New York.
- GALLARD, D.M. (1795), Almanak mercantil o guía de comerciantes, Madrid.
- GARCIA DE HARO, J.M. (1865), Colección de cuarenta tablas para la conversión de pesas y medidas castellanas, catalanas, cubanas,... a sus correspondientes del sistema métrico decimal, La Habana, Imp. del Tiempo.
- GARCIA DE ARBOLEYA, J. (1859), Manual de la Isla de Cuba: compendio de su historia, geografía, estadística y administración, 2ª edición, La Habana, Impr. del Tiempo.
- GIRONA, M. (1865), Ensayos para mejorar el crédito y arreglar la situación de España, Barcelona, Narciso Ramírez y Rialp.

GONZALEZ DE LOS RIOS, P. (1862), Prontuario del sistema legal de pesas, medidas y monedas, o sea, del sistema métrico decimal mandado a observar por la ley de 19 de julio de 1849, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año bisiesto de 1824, (1824?), La Habana, Oficina del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año bisiesto de 1825, (1825), La Habana, Oficina del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1827, (1827), La Habana, Oficina del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1840, (1840), La Habana, Oficina del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1841, (1841), La Habana, Oficina del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1842, (1842), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1847, (1847), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1853, (1853), La Habana, Imp. del Gobierno y capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1859, (1859), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1860, (1860), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1861, (1861), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1862, (1862), La habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1863, (1863), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1864, (1864), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1865, (1865), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1866, (1866), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1867, (1867), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1868, (1868), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros de la isla de Cuba y calendario manual para el año de 1869, (1869), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

GUIA de forasteros en la siempre fiel Isla de Cuba, (1863-1884), 3 vols., La Habana, Imprenta del Gobierno y Capitanía General.

GUIA del comercio de La Habana para el año de 1823, (1823), La Habana, Oficina de Pedro Nolasco Palmer e Hijo.

GUIA mercantil de España, (1829), 2 vols., Madrid, Impr. de I. Sancha España.

GUIA mercantil de La Habana para el año de 1822, (1822), La Habana, Palmer e Hijo.

HERRERA Y HERRERA, J.M. (Conde de Fernandina), (1857), Memoria presentada por el conde de Fernandina, presidente de la Junta Directiva de la Empresa del Ferrocarril entre Cienfuegos y Villa Clara a la general de accionistas, celebrada el 15 de enero de 1857, La Habana, Imp. del Tiempo.

HESPEL D'HARPONVILLE, G. d'. (1850), La reine des Antilles où situation actuelle de l'Ile de Cuba, Paris, Napoleon Chaizet et Cie.

HOWE, J.W. (1860), A trip to Cuba, Boston (Mass.).

HUBER, B. (1826), Aperçu statistique de l'île de Cuba, précédé de quelques lettres sur La Havane, et suivi de tableaux synoptiques, d'une carte de l'île, et du tracé des côtes depuis La Havane jusqu'à Matanzas, Paris, Chez P. Dufart.

HUMBOLDT, F.H.A. (1826), Essai politique sur l'île de Cuba avec une carte et un supplément qui renferme des considérations sur la population, la richesse territoriale et le commerce de l'archipel des Antilles et de Colombie, París, Librairie de Gide et Fils.

INSTRUCCION provisional para el gobierno de la minería en los dominios españoles..., (1835), La Habana, Imp. del Real Consulado.

INSTRUCCION reglamentaria de las formalidades para la llegada, circulación y salida de gentes de esta isla, (1856), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

IRIARTE, J.J. de. (1813), Justa repulsa contra las calumnias con que se ha procurado difamar a la Casa de Comercio de Iriarte y Laza, de

La Habana, La Habana, Azarola y Soler.

JONES, A. (1851), Cuba in 1851; containing authentic statistics.., New York, Stringer and Townsend.

JORRO, J.M. (1838), Contestación a varios artículos y folletos publicados recientemente sobre los negocios de la Isla de Cuba y el gobierno de su último Capitán general el Excmo. Sr.D. Miguel Tacón, marqués de La Unión de Cuba, Madrid, Marcelino Calero.

KIMBALL, R.B. (1850), Cuba and the cubans, New York.

"LA PROVIDENCIA", Compañía Cubana de seguros mútuos sobre la vida y valores de los esclavos empleados en las ciudades de la Isla y en su agricultura para indemnizar los que fallezcan o sufran menosprecio por causas involuntarias, (1855), La Habana, Imp. de Spencer y Comp.

LEY de enjuiciamiento sobre los negocios y causas de comercio, decretada, sancionada y promulgada en 24 de julio de 1830, (1830), Madrid, Oficina de León Amarila.

LOPEZ DE LETONA, A. (1865), Isla de Cuba. Reflexiones sobre su estado social, político y económico,

LOPEZ DE BUSTAMANTE, J. (1840), Ensayo político sobre la Isla de Cuba, Paris.

MADAN, C. (1864), El trabajo libre y el libre cambio en Cuba, Paris, Impr. de Bonaventure.

MADOZ, P. (1847), Diccionario geográfico, estadístico de España y de sus posesiones de Ultramar, 14 vols., Madrid, Impr. de José Rojas.

MADRAZO, S. (1863), Conferencias librecambistas, Madrid, Impr. de Manuel Galiano.



MASSE, E.M. (1825), L'Ile de Cuba et La Havane, Paris.

MATRICULA sobre industria, comercio, profesión, arte u oficio, (1855), La Habana.

MEMORIA sobre el tabaco de la isla de Cuba: en la que se indican algunas mejoras de que es susceptible su cultivo y preparación, (1853?), E

MEMORIA sobre el proyecto de un camino de hierro desde el pueblo de Seiba-Mocha hasta el de Bemba, en la isla de Cuba, (1860), Madrid, Imp. de Tejado.

MENDIVE, F. de. (1839), Habana y Londres, tratado utilísimo para los señores comerciantes y mercaderes u otros individuos que negocien, libren o tomen letras de cambio sobre Londres, y las remitan para su negociación a las plazas de Europa, La Habana, Impr. de R. Oliva.

MONTE DE PIEDAD DE LA HABANA. (1858), Reglamento, La Habana, Imprenta del Gobierno y Capitanía General.

MURRAY, CH. A.(Sir) (1839), Travels in North America during the Years 1834, 1835 and 1836. Including... a visit to Cuba, London.

OVILO Y OTERO, M. (1851), "Biografía del Excmo. Sr. D. Claudio Martínez de Pinillos, conde de Villanueva", en El trono y la nobleza, La Habana, Impr. del Tiempo.

PASARON Y LASTRA, R. (1858), La Isla de Cuba considerada economicamente, Madrid, Impr. de Cipriano López.

PASCUAL GARRICH, R. (1830), Balanza general del comercio de la Isla de Cuba en el año 1829, La Habana, Impr. de la Real Hacienda.

PEZUELA, J. de la. (1863-66), Diccionario geográfico, histórico, estadístico de la Isla de Cuba, Madrid, Mellado.

PEZUELA, J. de la. (1865), Necesidades de Cuba,

PHILATLETHES, D.(Seudónimo). (1856), Yankee Travels Through the Island of Cuba, New York.

PITA PIZARRO (1840), Exámen económico, histórico-crítico de la Hacienda y Deuda del Estado, proyecto de su reforma general y la del Banco, Madrid, Impr. de Narciso Sanchiz.

POEY, J. (1857), Exámen de una cuestión de mayorías suscitada en la Compañía de caminos de Hierro de La Habana, La Habana, Impr. del Tiempo.

PRESUPUESTO General de gastos e ingresos de la Isla de Cuba desde el 1º de julio de 1857 a fin de diciembre de 1858, (1857), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

PRESUPUESTO General de gastos e ingresos de la Isla de Cuba desde el 1º de enero al 31 de diciembre de 1859, (1859), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

PRESUPUESTO General de gastos e ingresos de la Isla de Cuba para el año de 1861, (1861), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

PRESUPUESTO General de gastos e ingresos de la Isla de Cuba para el año de 1862, (1862), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

PRESUPUESTOS Generales de gastos e ingresos de la Isla de Cuba para el año de 1863, (1863?), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

PROYECTO de estatutos y reglamento para el banco que se trata de establecer en La Habana, propuesto para su discusión y aprobación a la Junta General de suscriptores, por la Comisión encargada de redactarlo, (1846), La Habana, Oficina del Faro Industrial.

PROYECTO de estatutos y reglamento de la sociedad anónima "La Algodonera", de La Habana, (1859), La Habana, Impr. Miular.

PROYECTO de Instrucción para la cobranza de la contribución territorial de la Isla de Cuba, (1867), Madrid.

PROYECTO de reglamento de la Sociedad Anónima del Ferro-Carril de Cárdenas, (1844), La Habana, Imp. del Gobierno.

QUEIPO Y VAZQUEZ, M. (1851), Cuba. Ses resources, son administration, sa population, París, Imp. Nationale.

REAL CEDULA en que SM Católica concede la gracia de la erección del Colegio de Escribanos de la ciudad de La Habana... , expedida en Sevilla, en 27 de febrero de 1796, (1819), La Habana, Oficina de Arazoza y Soler.

REAL CEDULA expedida por S.M. para el establecimiento de sociedades anónimas, (1864), La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

REAL CEDULA de erección del Consulado de La Habana, expedida en Aranjuez, a 4 de abril de 1794, (1820), La Habana, Imp. de Arazoza y Soler.

REAL COLEGIO DE CORREDORES. (1850), Reglamento del... aprobado por SM, en Real Orden de 17 de noviembre de 1849, La Habana, Impr. del Gobierno y Real Hacienda.

REAL DECRETO aboliendo los privilegios de la factoría de tabacos de La Habana y alzando el estanco de tabacos en la isla de Cuba, (1817?), Madrid.

REAL DECRETO de 1 de octubre de 1865 sobre el pago de los intereses de la deuda pública de España en las Antillas, Recortes de periódico.

REAL DECRETO, instrucción, pliego de condiciones generales, y modelo de tarifa para la construcción y explotación de ferrocarriles en la isla de Cuba, 1859), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

REAL DECRETO sobre el régimen de la minería de la isla de Cuba, (1863), La Habana, Imp. del Gobierno.

REAL DECRETO y Real Orden de 5 de octubre de 1865 sobre reivindicación de efectos al portador expedidos por el Estado en las Islas de Cuba y Puerto Rico, recorte de periódico.

REAL FABRICA "LA HONRADEZ". (1865), Publicaciones de la prensa periódica sobre este establecimiento..., La Habana, Imp. y Lit. particulares de la Real Fábrica.

REAL ORDEN de Su Magestad aboliendo el estanco del tabaco en España y sus Indias y suprimiendo la Factoría de La Habana y demás subalternas de la misma Isla y otras provincias de Ultramar, (1814?), Madrid.

REAL ORDEN sobre los presupuestos de 1867 a 1868, (1867), La Habana, Imp. del Gobierno.

REAL SOCIEDAD ECONOMICA DE LA HABANA. (1846), Estatutos, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

RECURSO entablado por los Sres. D. Juan Poey y D. Antonio Carrillo, vecinos de La Habana, ante el Gobierno de SM, contra los acuerdos por la mayoría de los accionistas de la Sociedad Anónima titulada Compañía de los Caminos de Hierro de La Habana, y aprobados en 16 de enero de 1859..., (1860), Madrid, Impr. de D. Alejandro Gómez Fuentenebro.

REDUCCION de onzas de oro a pesos..., (1856), La Habana, M. Soler.

REFLEXIONES sobre el proyecto de aumentar el capital del Banco Español de La Habana, (1867), La Habana, Impr. Mercantil.

REFORMAS. (1862), Las... en la Isla de Cuba, Madrid, Impr. de M. Minuesa.

REFORMAS. (1865), Algunas... en la Isla de Cuba, London.

REGLAMENTO administrativo de la Compañía General Cubana de Seguros Mutuos sobre la Vida de los Esclavos "La Protectora", (1856), La Habana, Establecimiento Tipográfico La Cubana.

REGLAMENTO de la Compañía anónima de ferrocarril de Caibarién a Santo Espíritu: año de 1868, (1866?), La Habana, Imp. "La Antilla".

REGLAMENTO de la Compañía de Caminos de Hierro de Trinidad, (1859), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

REGLAMENTO de la Compañía del Ferrocarril entre Cienfuegos y Villa-Clara, (1858), La Habana, Imp. "La Habanera".

REGLAMENTO de la Compañía del Camino de Hierro de Guantánamo, (1867), Santiago de Cuba, Imp. de Casañas.

REGLAMENTO de la Compañía del Ferrocarril de Sagua la Grande, (1856), La Habana, Imp. del Tiempo.

REGLAMENTO de la empresa de correos marítimos propuesta por la Comisión respectiva en 23 de abril de 1827, (1827), La Habana, Imp. Fraternal de los Díaz de Castro.

REGLAMENTO de la Empresa del Ferro-Carril del Júcaro, (1847), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

REGLAMENTO de la Empresa del Ferrocarril de Matanzas a la Sabanilla del Encomendador..., (1842), La Habana, Imp. del Gobierno y

Capitanía General.

REGLAMENTO de la Liga de Comerciantes Importadores de la Isla de Cuba, (1890), La Habana, Tipografía de la calle de O'Reilly 9.

REGLAMENTO de la Nueva Compañía de Seguros Marítimos de La Habana, (1844), La Habana, Impr. de D. Manuel Soler y Gelada.

REGLAMENTO especial para las operaciones de la Segunda Compañía de Almacenes de Depósito.., (1852), La Habana, Impr. de Spencer.

REGLAMENTO orgánico de la Compañía del Ferrocarril y Almacenes de Depósito de Santiago de Cuba, (1857), La Habana, Imp. de M.A. Martínez.

REGLAMENTO para el Archivo General de la Real Hacienda de la Isla de Cuba, (1839), La Habana, Impr. del Gobierno y Real Hacienda.

REGLAMENTO para el régimen y gobierno de la Sociedad Anónima titulada "Ferrocarril del Oeste" en la Isla de Cuba, (1860), La Habana, Imp. del Tiempo.

REGLAMENTO para la organización y funciones de las Juntas de Agricultura, Industria y Comercio a que se refiere el Real Decreto de esta fecha, (1864), La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General por SM.

REGLAMENTO para las inspecciones especiales de las compañías de ferrocarriles y demás sociedades mercantiles por acciones, de seguros mútuos & C., (1864), La Habana, Imp. del Gobierno y Capitanía General.

REGLAMENTO y Aranceles Reales para el comercio libre de España e Indias, de 12 de octubre de 1778, (1979), Sevilla, Escuela de Estudios Hispanoamericanos.

- ROGERS, C.H. (1862), Incidents of a Travel in the Southern States and Cuba, New York.
- SABOURIN, C.C. (1859), Informe sobre el proyectado ferro-carril de la villa de Guanabacoa al pueblo de Cojímar, La Habana, Imp. del Tiempo.
- SACO, J.A. (1858-1859), Colección de papeles sobre la Isla de Cuba, 3 vols.
- SACO, J.A. (1835), Carta de un patriota, o sea, el clamor de los cubanos dirigido a sus procuradores a Cortes, Cádiz.
- SACO, A. (1837), Exámen analítico de la Comisión especial nombrada por las Cortes sobre la exclusión de los actuales y futuros diputados de Ultramar, Madrid.
- SAGRA, R. de la. (1831), Historia económico-política y estadística de la Isla de Cuba, La Habana.
- SAGRA, R. de la. (1836), Breve idea de la administración del comercio y de las rentas y de los gastos de la Isla de Cuba, durante los años 1826 a 1834, Paris, Impr. de Pablo Renonaral.
- SAGRA, R. de la. (1855), Remedio contra los efectos funestos de las crisis políticas y las paralizaciones comerciales, Madrid, Colegio de sordomudos.
- SAGRA, R. de la. (1862), Cuba en 1860, o sea, cuadro de sus adelantos en la población, la agricultura, el comercio y las rentas públicas, Paris, Simón Raçon et Cie.
- SANCHEZ Y SEIJAS, F. de P. (1874), Testamentaría de Mitjans, La Habana, Imp. "La Intrépida".
- SANTA CRUZ Y MONTALVO, M.M. (condesa de Merlin). (1844), La Havane, 3 vols., Bruxelles, Hauman et Cie.

SEGUNDA COMPAÑIA DE ALMACENES DE DEPOSITO. (1850), Estatutos contenidos en la escritura social y reglamento para el régimen y gobierno de la... constituida legalmente el 21 de marzo de 1850, La Habana, Imp. del Tiempo.

SEGUROS MARITIMOS. Sociedad Accidental Lloyd Habanero, (1864), La Habana, Impr. y Librería de B. May.

SOBRE la Comisión Regia nombrada para informar acerca del estado de la administración de la Isla de Cuba y Puerto Rico,

SOCIEDAD DE CREDITO INDUSTRIAL. (1856), Estatutos de la Sociedad Anónima del Crédito Industrial y reglamento para el gobierno y administración de la misma, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

SOCIEDAD ECONOMICA DE LA HABANA. (1859), Anales y Memorias de la Real Junta de Fomento y de la..., La Habana, Est. Tip. "La Antilla".

SOCIEDAD EN COMANDITA "LA GRAN AZUCARERA". (1866), Balance General y memoria explicativa... a 31 de octubre de 1866, La Habana, Impr. La Universal.

SOCIEDAD GENERAL DEL CREDITO MOBILIARIO Y FOMENTO CUBANO. (1859), Memoria presentada por la administración de la.., La Habana, Librería e Impr. El Iris.

TACON, M. (1838), Relación del Gobierno Superior y Capitanía general de la Isla de Cuba, La Habana, Impr. del Gobierno y Capitanía General.

TACON, M. (1839), Contestación dada en La Habana al papel publicado en esta Corte por D.J.M.T. sobre negocios de la Isla de Cuba, Madrid, Impr. de D.L. Amarila.



- TACON, M. (1863), Correspondencia reservada del Capitán General D. Miguel Tacón con el Gobierno de Madrid: 1834-1836, La Habana, Biblioteca Nacional José Martí, Colección Cubana.
- TERCER BALANCE de las operaciones del Banco Español de La Habana, que comprende desde el 12 de abril de 1857 hasta el 31 de diciembre de dicho año), (1857), La Habana, Impr. de V. Cuesta.
- TORRE, J.M. de la. (1857), Lo que fuimos y lo que somos, o La Habana antigua y moderna, La Habana, Impr. de Spencer y Cía.
- TORRE, J.M. de la. (1858), Cuba and Porto Rico, New York, Richard S. Fischer Ed.
- TORRE, J.M. de la, (1862), El libro indispensable en la isla de Cuba: colección de noticias sobre pesas, medidas y monedas, La Habana, Imp. Militar.
- TORRE, J.M. de la, (1866), Plano de La Habana, La Habana, Lit. e Imp. del Comercio.
- TORRENTE, M. (1852), Bosquejo económico y político de la Isla de Cuba, comprensivo de varios proyectos que pueden introducirse en su gobierno y administración, Madrid, Imprenta de D. Manuel Pita.
- VAZQUEZ QUEIPO, V. (1844), Memoria sobre la reforma del sistema monetario de la Isla de Cuba, Madrid, Impr. de Alegría y Charlaín.
- WURDERMANN, J.G.F. (1844), Notes of Cuba. Containing an Account of its Discovery and Early History... with Directions to Travellers visiting the Island, Boston (Mass.), James Munroe and Co.
- YONES, E. (1842), Directorio de la ciudad de La Habana y extramuros, bajo los auspicios de la Real Sociedad Patriótica, La Habana, Impr. de Soler.

ZAMORA Y CORONADO, J.M. (1844-49), Biblioteca de legislación ultramarina en forma de diccionario alfabético, 7 vols., Madrid, Imp. de Alegría y Charlaín.

## 2.- DICCIONARIOS

AVECILLA, P. (1849), Diccionario de la Legislación Mercantil de España, Madrid.

BOY, J. (1840), Diccionario teórico-práctico y geográfico del Comercio, 4 vols. Barcelona, Imprenta de Valentín Torras.

MASSA SANGUINETTI, C. (1858), Diccionario jurídico-administrativo, Madrid, Impr. de la Revista de Legislación y Jurisprudencia.

ORIOI RONQUILLO, J. (1851), Diccionario de materia mercantil, industrial y agrícola..., Vol. I, Barcelona, Impr. de D. Agustín Gaspar.

### 3.- PUBLICACIONES PERIODICAS DE LA EPOCA

AVISADOR DEL COMERCIO, Diario de anuncios económicos y mercantiles, (1848), 3 vols., La Habana, Ed. M. Soler.

EL CUBANO (Periódico literario, político y económico), (1853), New York, Mesás Printing Office.

REVISTA de Geografía colonial y mercantil, Vols. I y II.

REVISTA general de economía política, (1835), La Habana, Impr. de Jordán.

## **C.- BIBLIOGRAFIA**

## 1.- REPERTORIOS DE FUENTES. METODOLOGIA

AKERMAN, J. (1960), Estructuras y ciclos económicos, 2 vols., Madrid, Ed. Aguilar S.A.

ARCHIVO GENERAL DE INDIAS (1983), Catálogo de los fondos cubanos del ... Sevilla, Instituto Hispano-cubano de Historia de América.

BLOCH, M. (1952), Introducción a la Historia, México, Fondo de Cultura Económica.

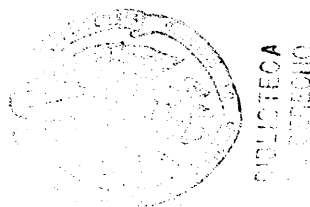
CALDERON QUIJANO, J.A. y NAVARRO, L. (1962), Biblioteca Nacional de Paris, Museo Británico, Public Record Office. Guía de documentos, mapas y planos españoles y americanos, Sevilla, Escuela de Estudios Hispanoamericanos.

CARDOSO, C.F.S. y PEREZ BRIGNOLI, H. (1981), Los métodos de la Historia. Introducción a los problemas, métodos y técnicas de la historia demográfica, económica y social, 4ª ed. Barcelona, Ed. Crítica-Grijalvo.

CASTAÑEDA, V. (1944), Notas para la Historia de la Economía en España tomadas de la Real Academia de la Historia (1742-1897), Madrid.

CATALOGO de los fondos del Real Consulado de Agricultura, Industria y Comercio y de la Junta de Fomento, (1943), La Habana, Archivo Nacional de Cuba.

CATALOGO de los fondos del Consejo de Administración de la Isla de Cuba, (1948-50), 3 vols., La Habana, Archivo Nacional de Cuba.



CATALOGO de los mapas, planos, croquis y árboles genealógicos existentes en el Archivo Nacional de Cuba. (1951-52), La Habana, Archivo Nacional de Cuba.

CIPOLLA, C.M. (1991), Entre la Historia y la Economía. Introducción a la Historia Económica, Barcelona, Ed. Crítica.

COLE, G.D.H. (1966), Introducción a la Historia Económica, México D.F., Fondo de Cultura Económica.

CORVISIER, A. (1980), Sources et méthodes en Histoire Sociale, Paris, SEDES.

CHAULEUR, A. (1980), Bibliothèques et Archives: comment se documenter?, Paris, Institut National de la Recherche Pédagogique.

CHAUNU, P. (1987), Historia cuantitativa, Historia serial, México D.F., Fondo de Cultura Económica.

ECO, U. (1982), Cómo se hace una Tesis. Técnicas y procedimientos de investigación, estudio y escritura, 2ª ed, Buenos Aires, Ed. Gedisa S.A.

FERREIRO PORTO, J. (1977), "Fuentes para el estudio de las formas de crédito popular en el Antiguo Régimen: obligaciones-préstamo, ventas de rentas y ventas de censo", en EIRAS ROEL et alia, Las fuentes y los métodos. Quince trabajos de historia cuantitativa serial en Galicia, Santiago de Compostela.

FUENTES para la Historia de las cajas de ahorros y montes de piedad españoles, (1985), Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorro.

GALLEGU, A. (1987), Ser doctor. Cómo redactar una tesis doctoral, Madrid, Fundación Universidad-Empresa.

- GARCIA, G; SERRANO, V; TAMAYO, I. y BORROTO, A. (1987), Fuentes estadísticas para la historia económica y social de Cuba (1760-1900), La Habana, Ed. Academia.
- GARCIA CARRANZA, A. (1968), Índice analítico de la Revista Bimestre Cubana, La Habana, Dpto. Colección Cubana.
- GUIA de fuentes para la historia de Ibero-América, (1966), Fascículo IV, volúmenes I y II, Madrid, Dirección General de Archivos y Bibliotecas.
- GUIDE des sources de l'histoire de l'Amérique Latine et des Antilles dans les archives françaises, (1984), Paris, Archives Nationales.
- HUTCHINS, J.G.B. (1958). "Business History, Entrepreneurial History and Business Administration", en Journal of Economic History, Vol. XVIII.
- INDICE de revistas cubanas del siglo XIX, (1970), La Habana, Biblioteca Nacional José Martí.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES. (1962), Guía de fondos históricos del Archivo Central del Ministerio de Hacienda, Madrid, Ministerio de Hacienda.
- INVENTARIO de los fondos de Consulados (Sección VII) del Archivo General de Indias, (1979), Madrid, Ministerio de Cultura.
- KAHLER, E. (1968), The Meaning of History, Cleveland (Ohio).
- LASLETT, P. et alia. (1974), El método histórico, Pamplona, Ed. de la Universidad de Navarra.
- LE ROY LADURIE, E. (1973), Le territoire de l'historien, Paris, Eds. Gallimard.



- LE GOFF, J. y NORA, P. (1974), Hacer la Historia, 3 vols., Barcelona, Ed. Laia.
- MALERBE, P.C. (1975), Guía para el estudio de la Historia Contemporánea, Madrid, Ed. Siglo XXI.
- MELIS, F. (1977), Las fuentes específicas para la Historia Económica, y otros estudios, Valladolid, Universidad de Valladolid.
- MORENO FRAGINALS, M. (1951), Misiones cubanas en los archivos europeos, México D.F., Comisión de Historia del Instituto Panamericano de Geografía e Historia.
- NAVARRO GARCIA, J.R. (1986), Fondos cubanos en la Hemeroteca Municipal de Madrid, Sevilla, Escuela de Estudios Hispanoamericanos.
- NELL, E.J., BARCELO, A. y ARGEMI D'ABADAL, L. (1984), Historia y teoría económica, Barcelona, Ed. Crítica.
- PEREZ CABRERA, J.M. (1962), Historiografía de Cuba, México, Ed. Fournier.
- RODRIGUEZ VICENTE, E. (1981), Catálogo de la Colección Caballero de Rodas, Madrid, Raycar S.A. Impresores.
- RYAN, A. (1973), Metodología de las Ciencias Sociales, Madrid, FOESSA.
- SANZ AYAN, C. (1988), "Metodología y fuentes para el estudio de la burguesía financiera de la segunda mitad del siglo XVIII", en Actas de las I Jornadas sobre Métodos y Tendencias actuales en la investigación geográfica e histórica, Madrid, Facultad de Geografía e Historia, Universidad Complutense de Madrid, págs. 111-119.
- SCHAFF, A. (1976), Historia y Verdad, Barcelona, Ed. Crítica-Grijalbo.

- SUAREZ, F. (1987), La Historia y el método de investigación histórica, Madrid, RIALP S.A.
- THUILLIER, G y TULARD, J. (1988), Cómo preparar un trabajo de Historia. Métodos y técnicas, Barcelona, Oikos-tau.
- TOPOLSKY, J; CIPOLLA, C.M; BAIROCH, P; HOBSEBAWM, E.J. y KINDLEBERGER, C.P. (1981), Historia Económica. Nuevos enfoques y nuevos problemas, Barcelona, Ed. Crítica S.A.
- TOPOLSKY, J. (1982), Metodología de la Historia, Madrid, Eds. Cátedra S.A.
- TORTELLA CASARES, M.T. (primavera-verano 1983), "Los archivos económicos en Europa y en España", en Revista de Historia Económica, Año I, nº 1, Centro de Estudios Constitucionales, págs. 161-170.
- TRELLES Y GOVIN, C.M. (1922-26), Biblioteca histórica cubana, 3 vols., Matanzas, Impr. de J.f. Oliver y A. Estrada.
- TRELLES, C.M. (1914), Bibliografía cubana del siglo XIX, 2 vols., Matanzas, Impr. Quirós.
- TUÑÓN DE LARA, M. (1981), Introducción al trabajo de investigación histórica, Barcelona.
- TUÑÓN DE LARA, M. (1984), "En torno a la metodología de la Historia de los siglos XIX y XX", en TUÑÓN DE LARA, M.(Comp.), Estudios sobre el siglo XIX español, Madrid, Siglo XXI de España Editores, págs. 11-32.
- VALLE, A. de. (1938), Indices de las Memorias de la Sociedad Económica de Amigos del País, 1793-1896, La Habana, Molina y Cía.

WALLERSTEIN, I. (1983), El capitalismo histórico, Madrid, Siglo XXI de España Editores S.A.

WALLERSTEIN, I. (1984), El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI, 3ª ed, Vol. I. Madrid, Siglo XXI de España Editores S.A.

## **2.- HISTORIAS GENERALES**

### **2.1.- CUBA**

AGUIRRE, S. (1966), Historia de Cuba, Vol II. La Habana, Ed. Pedagógica.

ALVARADO, J. (1977), La aventura cubana, Vol. I (1492-1898), Madrid, Artes Gráficas y Ediciones.

BACHILLER Y MORALES, A. (1933), Cuba: monografía histórica que comprende desde la pérdida de La Habana hasta la Restauración española,

CANINI, I.E. (1898), Four Centuries of Spanish rule in Cuba, Chicago (Ill.), Laird & Lee.

CRIPPS, L.L. (1979), The Spanish Caribbean: from Columbus to Castro, Boston (Mass.), K. Hall & Co.

GUERRA Y SANCHEZ, R. (1952), Historia de la Nación Cubana, La Habana, Ed. Historia de la Nación Cubana.

GUI TERAS, P.J. (1927-28), Historia de la Isla de Cuba, 3 vols., La Habana, Cultural S.A.

LAMORE, J. (1971), Cuba, Barcelona, Oikos-Tau S.A.

LE RIVEREND, J. et alia. (1977), Historia de Cuba. La Habana, Ed. Pueblo y Educación.

LEISECA, J.M. (1925), Historia de Cuba, La Habana, Montalvo.

MARQUEZ STERLING, C. (1969), Historia de Cuba. Desde Cristóbal Colón a Fidel Castro, Madrid, Las Américas Publishing Company.

PINO SANTOS, O. (1964), Historia de Cuba, La Habana, Consejo Nacional de Universidades.

PORTUONDO, F. (1965), Historia de Cuba hasta 1898, La Habana.

SANTOVENIA, E. (1939), Historia de Cuba, La Habana, Ed. Trópico.

SEDANO Y CRUZAT, C. (1873), Cuba, de 1830 a 1873, Madrid.

THE CUBAN ECONOMIC RESEARCH PROJECT. (1965), A Study of Cuba. The colonial and Republican Periods. The Socialist Experiment, Coral Gables (Fla.), Univ. of Miami Press.

THOMAS, H. (1971), Cuba or The Pursuit of Freedom, Vol. I. London, Eyre & Spottiswoode.

TUÑÓN DE LARA, M. (1984), "España y Cuba en la primera mitad del siglo XIX", en TUÑÓN DE LARA, M.(Comp.), Estudios sobre el siglo XIX español, Madrid, Siglo XXI de España Editores, págs. 239-284.

VALDES, A. J. (1964), Historia de la Isla de Cuba, y en especial de La Habana, La Habana, Comisión Nacional Cubana de la UNESCO.

## **2.2.- ESPAÑA**

ARTOLA, M.(Comp.) (1988), Enciclopedia de Historia de España, Vol. I (Economía y Sociedad), Barcelona, Alianza Editorial S.A.

ARTOLA, M. (1973), La burguesía revolucionaria (1808-1869), Madrid, Ed. Alfaguara.

CARR, R. (1982), España, 1808-1975, Barcelona, Ed. Ariel.

ESPADAS BURGOS, M. y URQUIJO GOITIA, J.R. de, (1990), "Guerra de la Independencia y época constitucional, 1808-1898", en Historia de España, Vol. 11, Madrid, Ed. Gredos.

PALACIO ATARD, V. 1981. La España del siglo XIX, 1808-1898. Introducción a la España contemporánea, 2ª ed., Madrid, Espasa Calpe S.A.

TEMIME, E; BRODER, A. y CHASTAGNARET, G. (1979), Histoire de l'Espagne contemporaine, de 1808 à nos jours, Paris, Aubier Montaigne.

TUÑÓN DE LARA, M. (1974), La España del siglo XIX, Barcelona, Ed. Laia.

### **2.3.- OTROS**

PALMER, R. y COLTON, J. (1980), Historia contemporánea, Madrid, Akal Editor.

### 3.- ANTECEDENTES

#### 3.1.- CUBA

ARANGO Y PARREÑO, F. (1936), De la factoría a la colonia, La Habana, Secretaría de Educación, Dirección de Cultura.

ARREGUI, S. (1983), "Las relaciones comerciales entre España y Cuba en vísperas del movimiento emancipador americano: 1803-1810" en El comercio del Caribe con España a comienzos del siglo XIX, Caracas, Ed. Arte.

ELY, R.T. (1960), La economía cubana entre las dos isabeles, 1492-1832, La Habana, Ed. Librería Martí.

FERNANDEZ SEGURA, F.J. (1983), Presencia de españoles en la isla de Cuba bajo el reinado de Carlos III (1766-1771): municipalidad, justicia, ejército y fortificaciones, Granada, Ed. de la Universidad.

FRANCO, J.L. (1947), Política continental americana de España en Cuba, 1812-1830, La Habana, Impr. del Archivo Nacional.

FUENTE GARCIA, A. de la. (julio-agosto 1991). "¿Decadencia o crecimiento? Población y economía en Cuba, 1530-1700", en Arbor, Vol. CXXXIX, nº 547-548 (Las raíces históricas del Pueblo Cubano (1), CSIC.

GARCIA GALLO, G.J. (1937), "La evolución económica. El contrabando y la ganadería. Comienzos de la industria azucarera", en Cuadernos de Historia Habanera, nº 10, págs. 114-116.

- GONZALEZ FERNANDEZ, D. (julio-agosto 1991), "La economía cafetalera cubana: 1790-1860", en Arbor, Vol. CXXXIX, n° 547-548 (Las raíces históricas del pueblo cubano), CSIC, págs. 161-180.
- GONZALEZ DEL VALLE, F. (1937), "Antecedentes y consecuencias de la dominación inglesa", en Cuadernos de Historia Habanera, n° 12, págs. 157-163.
- KNIGHT, F.W. (1977). "Origins of Wealth and the Sugar Revolution in Cuba, 1750-1850", en Hispanic American Historical Review, Vol. 57, n° 2.
- KUETHE, A.J. (1980), "El marqués de Esquilache, Alejandro O'Reilly, y las reformas económicas de Carlos III en Cuba", en Actas del Congreso Venezolano de la Historia págs. 117-134.
- KUETHE, A.J. (1986), Cuba, 1753-1815: Crown, military and society, Knoxville, The University of Tennessee Press.
- KUETHE, A.J. e INGLIS, G.D. (nov. 1985), "Absolutism and Enlightened Reform: Charles III, the Stablishment of the Alcabala and the Commercial Reorganization in Cuba", en Past and Present, n° 109, págs. 118-143.
- LE RIVEREND, J. (enero-dic. 1954), "Relaciones entre Nueva España y Cuba, 1518-1820", en Revista de Historia de América, N° 37/38, págs. 45-108.
- ORTIZ, F. (1916), Orígenes de la industria azucarera, La Habana, La Reforma Social.
- RIVERO MUÑIZ, J. (Con el pseudónimo de Severo Rijo), (dic. 1945), "Origen y primeros tiempos de la industria tabaquera cubana", en Tabaco, La Habana.



STEIN, S. (1987), "Caribbean Counterpoint: Veracruz vs. Havana. War and Neutral Trade, 1797-1799", en CHASE, J.(Comp.), Géographie du capital marchand aux Amériques, 1760-1860, Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, págs. 21-44.

### 3.2.- ESPAÑA

ANES, G. (1979), "La economía española (1782-1829)", en RUIZ MARTIN, F.(Comp.), El Banco de España. Una historia económica, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España, págs. 235-260.

ANES, G. et alia. (1952), La economía española al final del Antiguo Régimen, 4 vols., Madrid, Alianza Editorial.

ARREGUI, S. (1983), "Las relaciones comerciales entre España y Cuba en vísperas del movimiento emancipador americano: 1803-1810", en El comercio del Caribe con España a comienzos del siglo XIX, Caracas, Ed. Arte.

ARTOLA, M; FONTANA J. y TEDDE, P. (Eds.) (1982), La economía española al final del Antiguo Régimen, 4 vols., Madrid,

BASURTO LARRAÑAGA, R. (1983), Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII, Bilbao, Servicio Editorial Universidad del País Vasco.

BRADING, D.A. (1987), "El monopolio de Cádiz y el libre comercio", en , Actes de les Segones Jornades d'Estudis Catalano-Americans, Barcelona, Comissió Catalana del Cinquè Centenari del Descobriment d'Amèrica, págs. 103-118.

FERNANDEZ DE PINEDO, E. (1987), "Coyuntura y política económicas", en TUÑON DE LARA, M. Historia de España, vol. VII (Centralismo, Ilustración y agonía del Antiguo Régimen,

1715-1833), 2ª ed., 2ª reimpresión, Barcelona, Ed. Labor S.A., págs. 11-173.

FRANCO, J.L. (1947), Política continental americana de España en Cuba, 1812-1830, La Habana, Impr. del Archivo Nacional.

JANKE, P. (1974), Mendizábal y la instauración de la monarquía constitucional en España (1790-1853), Madrid, Ed. Siglo XXI de España Eds.

MATILLA QUIZA, M.J. (1982), "Las compañías privilegiadas de comercio", en ANES, G. et alia, La economía española a fines del Antiguo Régimen, Vol. IV (Instituciones), Madrid, Alianza Editorial S.A.

MOLAS, P. (1985), La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen, Madrid, Eds. Cátedra S.A.

PETIT, C. (1980), Compañías mercantiles en Bilbao (1737-1829), Sevilla, Servicio de Publicaciones de la Universidad.

RAHOLA TREMOLS, F. (1931), Comercio de Cataluña con América en el siglo XVIII, Barcelona, Cámara Oficial de Comercio y Navegación.

SIMON SEGURA, F. (1973), La desamortización española en el siglo XIX, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda.

### **3.3.- OTROS**

BAYARD, F. (1988), Le monde des financiers du XVIIIè siècle, Paris, Eds. Flammarion.

- BERNAL, M.A. (1987), "Libre comercio(1778): Un primer ensayo de modelo general", en FONTANA, J. et alia, El comercio libre entre España y América Latina, 1765-1824, Madrid, Fundación Banco Exterior, págs. 17-28.
- BUIST, M. (1974), At Spes non Fracta: Hope and Co., 1770-1815, The Hague, Martin Nijhoff.
- CARTAY, R.A. (1988), Ideología, desarrollo e interferencias del comercio caribeño durante el siglo XVII, Caracas, Academia Nacional de la Historia de Venezuela.
- CHASE, J. (1987), "Crédit à court terme et croissance d'une capitale commerciale: New York, 1786-1820", en CHASE, J.(Comp.), Geographie du capital marchand aux Amériques, 1760-1860, Paris, Editions de l'Ecole de Hautes Etudes en Sciences Sociales, págs. 79-108.
- FAVIER, J. (1987), De l'or et des épices. Naissance de l'homme d'affaires au Moyen Age, Paris, Librairie Arthème Fayard.
- NICHOLS, R.F. "Trade Relations and the Stablishment of the United States Consulates in Spanish America, 1779-1809)", en The Spanish American Historical Review, Vol. XIII, n° 3, págs. 289-313.

#### 4.- BANCA, COMERCIO Y FINANZAS

##### 4.1.- CUBA

ALZOLA MINONDO, P. (1895), Relaciones comerciales entre la Península y las Antillas, Madrid, Imprenta de la Viuda de M.Minuesa de los Ríos.

ALLAHAR, A.L. (1983), "Merchant planters and merchant become-planters. Cuba, 1820-1868", en Working Paper Series 0226-1774, Vol. 42, Dept. of Sociology, University of Toronto.

ANONIMO. (julio 1881). "El Banco Español de la Isla de Cuba", en Bankers Magazine, New York.

ARMAS Y CESPEDES, J. (1894), El Banco Español de la Isla de Cuba, por..., La Habana, Impr. del Avisador Comercial.

ARRARTE, J. (1904), Historia de los bancos de préstamos, descuentos y emisión de la Isla de Cuba, La Habana, Impr. y Papelería de Solana y Cía.

ATKINS, E.F. (1980), Sixty Years in Cuba, New York, Arno Press.

BANCO ESPAÑOL DE LA ISLA DE CUBA. (1911), El...: artículos de la prensa de dicha Isla sobre ese establecimiento de crédito fundado en 1856, La Habana, Impr y Papelería de Rambla y Bouza.

BROWNELL, A. (octubre 1906), "The Commercial Annexation of Cuba", en Appleton's Magazine, Vol. VIII, págs. 406-411.

- CAYUELA FERNANDEZ, J.G. (enero-marzo 1987), "Trasvase de capitales antillanos y estrategias inversoras: La fortuna del marqués de Manzanedo (1823-1882)", en Revista Internacional de Sociología, Vol. 45 págs. 125-147.
- CLARCK, W.J. (1898), Commercial Cuba, New York, Charles Scribneris.
- COLLAZO, E. "La situación del crédito en Cuba y la actividad financiera del Banco Español (1840-1890)", en Actas del Seminario acerca de las Relaciones Económicas entre España y Cuba, ANEC.
- COLLAZO, E. (1983), "Apuntes para una historia de la Casa Bancaria de Gelats y Cía.", en Compendio de Ponencias presentadas a la Primera Convención Internacional de Numismática, La Habana.
- APUNTES para una historia de las finanzas en Cuba, (1986), 2 vols., La Habana, Centro de Documentación e Información.
- ELY, R.T. (1960), Comerciantes cubanos del siglo XIX, La Habana, Ed. Librería Martí.
- ELY, R.T. (1964). "The Old Cuban Trade: Highlights and Case Studies of Cuban American Interdependence during the 19th Century", en Bussiness Historical Review, n° 456.
- ESLAVA, R.G. (1894), Situación económica de la Isla de Cuba, de sus principales establecimientos de crédito. Folleto de actualidad, por..., La Habana, Impr. La Tipografía, de Manuel Romero Rubio.
- FRANCO, J.L. (1980), Comercio clandestino de esclavos, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.
- FREIXAS Y PASCUAL, J. de, (1884), Del crédito territorial y su organización en la Isla de Cuba, La Habana, Litografía e Impr. "La habanera".

- FUNES Y MOREJON, A. de, (1884), Exposición histórico-doctrinal de la ley hipotecaria de la Isla de Cuba, La Habana, La Propaganda Literaria.
- GARCIA, M. (1990), "El sector comercial en las matrículas de 1833", en Revista de la Biblioteca Nacional José Martí, Vol. I, págs. 65-88.
- GARCIA ALVAREZ, A. (enero-dic. 1988), "Presencia española en el comercio cubano", en Estudios de Historia Social, n° 44/47, págs. 605-613.
- GARCIA ALVAREZ, A. (1990), La gran burguesía comercial en Cuba 1899-1920. La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.
- IGLESIAS GARCIA, F. (1983), "Azúcar y crédito durante la segunda mitad del siglo XIX en Cuba", en Santiago, n° 52, págs. 119-144.
- MALUQUER DE MOTES, J. (1974), "El mercado colonial antillano en el siglo XIX", en NADAL, J. y TORTELLA, G. (Comps.), Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea, Barcelona, Ed. Ariel.
- MALUQUER DE MOTES, J. (enero-dic. 1988), "La formación del mercado interior en condiciones coloniales: la inmigración y el comercio catalán en las Antillas españolas durante el siglo XIX", en Estudios de Historia Social, n° 44/47, Madrid, págs. 89-103.
- MARQUEZ, J. de, (1925), "Diccionario geográfico, biográfico, estadístico, bibliográfico, histórico y mercantil de la Isla de Cuba", en Boletín del Archivo Nacional, Vol. XXIV, Archivo Nacional de Cuba. págs. 81-250.
- MARTE, R. (1988), Cuba y la República Dominicana. Transición económica en el Caribe del siglo XIX, Santo Domingo, Ed. CENAPEC.

MORALES, W.H. (1918). " Money and Banking in Cuba", en Bankers Magazine, 97, 775.

PAZOS ROQUE, F. (1957). "El capital financiero en la economía cubana", en Diario de la Marina, N° extraordinario, Siglo y cuarto, La Habana.

RIBERA, N.J. de, (1973), Descripción de la Isla de Cuba, con algunas consideraciones sobre su población y comercio, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales

SAGREDO, F. "Los Montes de Piedad y Cajas de Ahorros en Cuba en el siglo XIX", en Actas del I Simposio de Cajas de Ahorros y Montes de Piedad.

SOSA, E. (enero-sept. 1984), "La Habana: plaza y puerto a principios del siglo XIX. Apreciaciones", en Revista de la Universidad de La Habana, n° 222, págs. 83-101.

ZANETTI LECUONA, O. (1989), Los cautivos de la reciprocidad, La Habana, Eds. ENPES.

#### 4.2.- ESPAÑA

AGUILERA BARCHET, B. (1988), Historia de la letra de cambio en España, Madrid, Ed. Tecnos.

ALBELO MARTIN, C. (1982), "Canarias y los indianos repatriados durante la primera mitad del siglo XIX", en Vol. II de las Actas del IV Coloquio de Historia Canario-Americana), La Palmas, Ediciones del Excmo. Cabildo Insular de Gran Canaria.

ANES ALVAREZ, R. (1970), "Las inversiones extranjeras en España de 1855 a 1950", en Ensayo sobre la economía española a mediados del siglo XIX, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España.

- ANES ALVAREZ, R. (1989), "De banqueros y desarrollos industriales", en Actas del IV Congreso de la Asociación de Historia Económica, págs. 3-6.
- ARCAUZ LIBREIRO, M.A. (1974), "El subsidio de comercio en la política fiscal y en la realidad socio-económica del tiempo de Fernando VII (1824-1835)", en JOVER ZAMORA, J.M. (Comp.), El siglo XIX en España: doce estudios, Barcelona.
- BAHAMONDE MAGRO, A. (1981), "Tipología del burgués de negocios en el Madrid de mediados del siglo XIX", en CARRILLO, S; FOSCADELL, C; GARCIA NIETO, M.C. y PEREZ GARZON, J.S.(Comps.), Estudios de Historia de España, en homenaje a M. Tuñón de Lara, Vol I, Madrid, Universidad Internacional Menéndez Pelayo.
- BAHAMONDE MAGRO, A. y TORO MERIDA, J. (1978), Burguesía, especulación y cuestión social en el Madrid del siglo XIX, Madrid, Siglo XXI de España Editores S.A.
- CAMERON, R. (1974), La Banca en las primeras etapas de la industrialización, Madrid, Ed. Tecnos.
- CANOSA, R. (1945), Un siglo de banca privada (1845-1945), Madrid, Ed. Nuevas Gráficas.
- CAPELLA, M. y MATILLA TASCON, A. (1977), Los cinco gremios de Madrid. Estudio crítico, Madrid.
- CAYUELA FERNANDEZ, J.G. (enero-marzo 1987), "Trasvase de capitales antillanos y estrategias inversoras: La fortuna del marqués de Manzanedo (1823-1882)", en Revista Internacional de Sociología, Vol. 45 págs. 125-147.
- CHASTAGNARET, G. y TEMIME, E. (1985), "Capital y crecimiento en la España del siglo XIX", en BENASSAR, B. (Comp.), Orígenes del atraso económico español, Barcelona, págs. 84-105.



- FORNIES BAIGORRI, A. (1968), La vida comercial española, 1829-1885. Instituciones, doctrina y legislación mercantil, Zaragoza, Cámara de Comercio e Industria.
- FORNIES CASALS, J. "Los períodos de historia de las Cajas de Ahorros españolas y los grupos sociales fundadores", en Actas del I Simposio de Historia de las Cajas de Ahorros y Montes de Piedad.
- GARCIA LOPEZ, J.R. (dic. 1985). "Banqueros y comerciantes-banqueros, clave oculta del funcionamiento del sistema bancario español del siglo XIX", en Moneda y Crédito, nº 175.
- GARCIA-BAQUERO, A. et alia, (1976), La burguesía mercantil gaditana, Cádiz.
- GARCIA LOPEZ, J.R. (1987), Los comerciantes banqueros en el sistema bancario español. Estudio de casas de banca asturianas en el siglo XIX, Oviedo, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Oviedo.
- GARCIA LOPEZ, J.R. (1989). "El sistema bancario español del siglo XIX: ¿Una estructura dual? Nuevos planteamientos y nuevas propuestas", en Revista de Historia Económica, año VII, nº 1.
- GARCIA LOPEZ, J.R. (1989), "Comerciantes-banqueros y casas de banca, eslabón perdido de la evolución del sistema bancario español", en Actas del IV Congreso de la Asociación de Historia Económica, págs. 61-67.
- LOPEZ YEPES, J. (1973), Historia urgente de las Cajas de Ahorros, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- MARTIN ACEÑA, P. (1987), "Desarrollo y modernización del sistema financiero, 1844-1935", en SANCHEZ ALBORNOZ, N. (Comp.), La modernización económica de España, 1830-1930, Madrid, Alianza Editorial S.A., págs. 121-146.

- MELIS, F. (1977), "Sobre los orígenes de la función del crédito", en MELIS, F. Las fuentes específicas de la Historia Económica y otros estudios, Valladolid, Secretaría de Publicaciones de la Universidad, págs. 99-146.
- MINISTERIO DE HACIENDA. (1959), Notas para una historia financiera de España, Madrid, Publicaciones de la Secretaría General Técnica.
- MINISTERIO DE HACIENDA. (1921), Ordenación bancaria de España. Antecedentes y elementos para el estudio del problema bancario español, Madrid, Gráficas Reunidas.
- MOLAS RIBALTA, P. (1977-78), "De la burguesía comercial a la burguesía industrial", en Universitas Tarraconensis, nº 2, Tarragona, págs. 87-89.
- MUÑOZ, J. (1969), El poder de la banca en España, Algorta (Vizcaya), Ed. Zero.
- MUÑOZ, J. (1987), "La consolidación del sistema bancario español. Madrid, centro financiero", en Actas de los III Coloquios de Historia Madrileña "La sociedad madrileña durante la Restauración, 1876-1931",
- MUÑOZ PEREZ, J. (1987), "La conversión de Barcelona en el puerto de redistribución del azúcar cubano en el Mediterráneo", en Actes de les Segones Jornades d'Estudis Catalano-Americans, Barcelona, Comissió Catalana del Cinquè Centenari del Descobriment d'Amèrica, págs. 173-192.
- OTAZU, A. de, (1987), Los Rothschild y sus socios españoles (1820-1850), Madrid, O. Hs. Ediciones.
- OTAZU, A. (1978). "Dinero y crédito (Siglos XVI al XIX)", en Moneda y Crédito.

- PLATT, D.C.M. (1983), "Las finanzas extranjeras en España, 1820-1870", en Revista de Historia Económica, Vol. I, Nº 1, págs. 121-150.
- RAMON DE SAN PEDRO, J.M. (1953), Don Gaspar de Remisa y Miarons, marqués de Remisa. Esbozo de la biografía de un banquero catalán... y del ambiente financiero de aquella época, Barcelona.
- RAMOS SANTANA, A. (1987), La burguesía gaditana en la época isabelina, Jerez, Cátedra Adolfo de Castro, Fundación Municipal de Cultura.
- RINGROSE, D.R. (abril 1988), "Hombres de negocios y políticos en el Madrid del siglo XIX", en Revista de Occidente, nº 83, págs. 5-20.
- ROLDAN, S; GARCIA DELGADO, J.L; MUÑOZ GARCIA, J. y SERRANO, A. (1976), "El capital extranjero en la formación y desarrollo del capitalismo español", en LEVINSON, Ch.(Ed.), Capital, inflación y empresas multinacionales, Barcelona, Ed. Ariel, págs. 334-341.
- SANCHEZ ALBORNOZ, N. (1975), "La formación del sistema bancario español, 1856-1868", en SANCHEZ ALBORNOZ, N. (Comp.), Jalones en la modernización de España, Barcelona, Ed. Ariel.
- SANCHEZ ALBORNOZ, N. (1967), "La crisis de 1856 en Madrid: la Caja de Depósitos, las sociedades de crédito y la Bolsa", en Moneda y Crédito, Vol. C, págs. 3-40.
- SANCHEZ ALBORNOZ, N. (1975). "La formación del sistema bancario español, 1858-1868", en Revue Internationale d'Histoire de la Banque, nº 10.
- SANTILLAN, R. (1892), Memoria histórica sobre los bancos..., Madrid, Banco de España. Servicio de Estudios.

- SANZ GARCIA, J.M. (1967), La banca y los banqueros madrileños en el siglo XIX, Madrid, Aula de Cultura del Ayuntamiento.
- SANZ GARCIA, J. M. (1972), El Monte de Piedad y la Caja de Ahorros de Madrid (1702-1942), Madrid, Ayuntamiento de Madrid.
- SANZ GARCIA, J. M. (1975), Madrid ¿capital del capital español?, Madrid, Instituto de Estudios Madrileños.
- SOLE VILLALONGA, G. (1964), La deuda pública española y el mercado de capitales, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- TALLADA PAULI, J. M. (1944), Barcelona económica y financiera en el siglo XIX, Barcelona, Librería Dalmau.
- TALLADA PAULI, J. M. (1946), Historia de las finanzas españolas en el siglo XIX, Madrid, Ed. Espasa Calpe.
- TALLADA PAULI, J.M. (1943), La política comercial y arancelaria española en el siglo XIX, Barcelona.
- TEDDE DE LORCA, P. (1983), "Comerciantes y banqueros madrileños al final del Antiguo Régimen", en Historia Económica y Pensamiento Social, Madrid, Alianza Editorial.
- TEDDE DE LORCA, P. (1989), "Las crisis bancarias en España: una perspectiva histórica", en El sistema financiero de la economía española: once estudios, Madrid, Colegio de Economistas de Madrid.
- TEDDE DE LORCA, P (julio 1985), "EL sector financiero y el fracaso de la revolución industrial, 1814-1913", en Información Comercial Española, nº 623, págs. 39-46.
- TEDDE DE LORCA, P. (1981), Madrid y el capital financiero en el siglo XIX, Madrid, Instituto de Estudios Madrileños, CSIC.

TITOS MARTINEZ, M. (1978), Crédito y ahorro en Granada en el siglo XIX, 2 vols., Granada, Banco de Granada.

TORTELLA CASARES, G. (1973), "Ferrocarriles, industria y banca (1850-1868)", en TUÑÓN DE LARA, M.(Comp.), Sociedad, política y cultura en la España del siglo XIX y XX, Madrid, Ed. Cuadernos para el Diálogo.

TORTELLA CASARES, G. (1970), "La evolución del sistema financiero español de 1855 a 1868", en TORTELLA CASARES, G. (Comp.), Ensayos sobre la economía española a mediados del siglo XIX, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España.

TORTELLA CASARES, G. (1987), "Madrid, capital del capital", en Actas de los III Coloquios de Historia Madrileña. "La sociedad madrileña durante la Restauración, 1876-1931"

TORTELLA CASARES, G. (1982), Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX, Madrid, Ed. Tecnos S.A.

VOLTES BOU, P. (1968), La banca barcelonesa de 1840 a 1920, Barcelona, Instituto Municipal de Historia.

#### **4.3.- OTROS**

ARDANT, G. (1976), Histoire financière de l'Antiquité à nos jours, Paris.

BUITRAGO ORTIZ, C. (1976), Los orígenes de la sociedad precapitalista en Puerto Rico, Río Piedras, Eds. Huracán.

CAMERON, R. (1967), Banking in the early stages of industrialization, Oxford.

- CARO BAROJA, J. (1985 (2ª ed),). La hora navarra del XVIII. Personas, familias, negocios e ideas, Pamplona.
- CLAVERO, B. (1985), Usura: del uso económico de la religión en la historia, Madrid, Ed. Tecnos.
- COLLING, A. (1965), Historia de la Banca, de Babilonia a Wall Street. Barcelona, Ed. Zeus.
- CHAPMAN, S. (1988), The rise of merchant banking, London, Unwin Hyman.
- ESTEBAN, R.F. (1894), Diccionario técnico de comercio, industria y banca, Zamora, Establecimiento Tipográfico de Enrique Calamita.
- GILLE, B. (1959), Recherches sur la formation de la grande entreprise capitaliste (1815-1848), Paris.
- HALM, G. (1959), Economía del dinero y de la banca, Barcelona, Bosch Casa Editorial.
- HIDY, R.W. (1949), The House of Baring in American Trade and Finance. English Merchant Bankers at Work, 1763-1861, New York, Russell & Russell.
- HIGUETTE, A. (1901), Le Credit dans les colonies sucrières françaises, Paris.
- HILFERDING, R. (1963), El capital financiero, Madrid, Ed. Tecnos.
- JOACHIM, B. (dic. 1982), "Negocios y burguesía de negocios en Haití en el siglo XIX, 1804-1915", en Boletín de Investigación del Movimiento Obrero, 3:5 Univ. Autónoma de Puebla, Inst. de Ciencias, Centro de Investigaciones Históricas del Movimiento Obrero, págs. 27-42.

- KINDLEBERGER, Ch.P. (1988), Historia financiera de Europa, Barcelona, Ed. Crítica S.A.
- LACOUR, J.; GAYET. (1958), Histoire du Commerce, 3 vols., Barcelona, Vergara Editorial.
- LOHMAN VILLENA, G. (1969), Banca y crédito en la América española. Notas sobre hipótesis de trabajo y fuentes informativas, Santiago de Chile, Eds. Historia.
- MARTIN ALONSO, A. (1926), La banca a través de los tiempos, Barcelona, Impr. de E. Subirana.
- PLATT. D.C.M. (1963). "The role of the British Consular Service in Overseas Trade", en Economic History Review, 2ª serie, Vol. XV.
- SANTIAGO DE CURET, A.M. (1978), "Las Cajas de Ahorro en el Puerto Rico del siglo XIX", en Anales de Investigación Histórica, nº 5, págs. 43-75.
- SZAZDI, A. (1962), "Credit without Banking in Early Nineteenth Century Puerto Rico", en The Americas, Vol. 19, págs. 149-171.
- VARGAS CARIOLA, J.E. (1988), José Tomás Ramos Font. Una fortuna chilena del siglo XIX, Santiago de Chile, Ediciones Universidad Católica de Chile.
- WECHSBERG, J. (1967), The Merchant bankers, London, Weindelfeld and Nicolson.
- WILSON, R.C. (1971), Gentlemen merchants. The merchant Community in Leeds, 1700-1830, Manchester, Manchester University Press.

## 5.- EL MARCO DE LA LEGISLACION MERCANTIL

AGUILERA BARCHET, B. (1988), Historia de la letra de cambio en España, Madrid, Ed. Tecnos.

ALVAREZ DEL MANZANO Y ALVAREZ RIVERA, F. (1903), Curso de Derecho Mercantil, filosófico, histórico y vigente, Madrid.

ARCAUZ LIBREIRO, M.A. (1974), "El subsidio de comercio en la política fiscal y en la realidad socio-económica del tiempo de Fernando VII (1824-1835)", en JOVER ZAMORA, J.M. (Comp.), El siglo XIX en España: doce estudios, Barcelona.

BENEYTO PEREZ, J. (1956), "El pensamiento jurídico español en torno al mundo mercantil", en Revista de Derecho Mercantil, Vol. XXI, págs. 343-362.

CAMBO, F. (1921), Ordenación bancaria de España. Antecedentes y elementos para el estudio del problema bancario español, Madrid, Gráficas Reunidas.

COLMEIRO, M. (1965), Historia de la economía política, 2 tomos, Madrid, Reedición de Taurus.

ESCRICHA, J. (1874-1876), Diccionario razonado de legislación y jurisprudencia, 4 vols., Madrid, Impr. de Eduardo Cuesta.

ESPUNY TOMAS, M.J. y SARRION GUALDA "Las Ordenanzas de 1766 de la Junta de Comercio de Barcelona), Datos para su reconstrucción", en Actas del IV Congreso de la Asociación de Historia Económica,



- FORNIES BAIGORRI, A. (1968), La vida comercial española, 1829-1885. Instituciones, doctrina y legislación mercantil, Zaragoza, Cámara de Comercio e Industria.
- FUNES Y MOREJON, A. de, (1884), Exposición histórico-doctrinal de la ley hipotecaria de la Isla de Cuba, La Habana, La Propaganda Literaria.
- GACTO FERNANDEZ, E. (1971), Historia de la jurisdicción mercantil en España, Sevilla, Servicio de Publicaciones de la Universidad.
- MARTINEZ GIJON, J. (1979), La compañía mercantil en Castilla hasta las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737: legislación y doctrina, Sevilla, Secretaría de Publicaciones de la Universidad.
- MORAZZANI DE PEREZ ENCISO, G. (1972), Las Ordenanzas de Intendentes de Indias, Caracas, Universidad Central de Venezuela.
- MOSSA, L. (1948), Historia del Derecho Mercantil en los siglos XIX y XX, Madrid.
- ROJO, A. (1977), "José Bonaparte (1808-1813) y la legislación mercantil e industrial española", en Revista de Derecho Mercantil, N° 143-144, págs. 121-182.
- RUBIO, J. (1950), Sáinz de Andino y la Codificación Mercantil, Madrid, C.S.I.C.
- SOLE DE SOJO, V. (julio-agosto 1952). "Saínz de Andino y la Codificación Mercantil", en Revista Jurídica de Cataluña, Vol. LXIX, n° 3.
- TOSCANO DE PUELLES, F. (1987), Sáinz de Andino, el hacedor de leyes, Cádiz, Diputación Provincial.

## 6.- EL MARCO ECONOMICO

### 6.1.- CUBA

ALDAMA, D. (1938), "Informe al Excmo. Sr. Gobernador Político y Capitán General de la isla de Cuba", en SACO, J.A. (Comp.), Historia de la esclavitud de la raza africana en el Nuevo Mundo, La Habana, Cultural S.S.

ALFONSO, B; HERRERA, M; MOYANO, E; SANZ, J; y SOCARRAS, M. (1987), El camino de hierro de La Habana a Güines. Primer ferrocarril de Iberoamérica, Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles.

ALIENES UROSA, J. (1950), Características fundamentales de la economía cubana, La Habana, Impr. Edit. Cénit..

ALLAHAR, A.L. (1983), "Merchant planters and merchant become-planters. Cuba, 1820-1868", en Working Paper Series 0226-1774, Vol. 42, Dept. of Sociology, University of Toronto.

ALLAHAR, A.L. (julio 1984), "The Cuban Sugar Planters, 1790-1820. The most solid and brilliant bourgeois class in all of Latin America", en The Americas, 41: I, Academy of American Franciscan History, págs. 37-57.

ALLEN, B. (1926), A Survey of the Growth of E. Atkins & Co. and the Sugar Industry in Cuba, New York.

APUNTES para estudios sobre la cuestión económica de la Isla de Cuba, (1874), La Habana, Imprenta El Iris.

- ARANGO Y PARREÑO, F. (1936), De la factoría a la colonia, La Habana, Secretaría de Educación, Dirección de Cultura.
- ASENSIO, M. (1879). Reflexiones y cálculos sobre el desestanco del tabaco, 2ª ed., La Habana, Impr. del Gobierno.
- BAHAMONDE MAGRO, A. y CAYUELA, J.G. (enero-dic. 1988), "Entre La Habana, París y Madrid: intereses antillanos y trasvase de capitales de María Cristina de Borbón y el duque de Riansares (1835-1873)", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 635-650.
- BARCIA ZEQUEIRA, M.C. (1987), Burguesía esclavista y abolición, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.
- BARCIA ZEQUEIRA, M.C. (enero-dic 1988), "Táctica y estrategia de la burguesía esclavista de Cuba ante la abolición de la esclavitud", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 137-148.
- BARCIA ZEQUEIRA, M.C. "La política económica de España en Cuba como factor de la crisis", en Actas del Seminario acerca de las Relaciones Económicas entre España y Cuba, ANEC.
- BENITEZ, J.A. (1976), Las Antillas: colonización, azúcar e imperialismo, La Habana, Casa de las Américas.
- BERGARD, L.W. (1989), "The Economic Viability of Sugar Production Based on Slave Labor in Cuba: 1859-1878", en Latin American Research Review, 24:1, págs. 95-113.
- BERGARD, L.W. (1990), Cuban Rural Society in the Nineteenth Century. The Social and Economic History of Monoculture in Matanzas, Princeton (N.J.), Princeton University Press.
- CALAVERA VAYA, A. (1989), "Elites y mercado de mano de obra en Cuba, 1825-1930", en Quinto Centenario, N° 15, Departamento de

Historia de América, Facultad de Geografía e Historia, Universidad Complutense de Madrid, págs. 133-148.

CALAVERA VAYA, A. (julio-agosto 1991). "La Casa Rothschild, Madrid y La Habana: operaciones financieras y tabaco", en Arbor, Vol. CXXXIX, nº 547-548 (Las raíces históricas del pueblo cubano), CSIC.

CALVACHE, A. (1944), Historia y desarrollo de la minería cubana, La Habana.

CARIBBEAN COMMISSION. (1949), The Tobbaco Trade of the Caribbean, Washington.

CEPERO BONILLA, R. (1976), Azúcar y abolición, Barcelona, Ed. Crítica.

CORBITT, D.C. (1938), "El primer ferrocarril construido en Cuba", en Revista Cubana, Vol. XII, págs. 179-195.

CORWIN, A.F. (1967), Spain and the abolition of slavery in Cuba, 1817-1886, Austin (Texas), Univ. of Texas Press.

COSSIO, F. de, (1950), Cien años de vida sobre el mar. La Compañía Trasatlántica (1850-1950), Madrid.

CUBA. Apuntes para una historia de las finanzas en Cuba, (1986), 2 vols., La Habana, Centro de Documentación e Información.

ELY, R.T. (1960), La economía cubana entre las dos isabeles, 1492-1832. La Habana, Ed. Librería Martí.

ELY, R.T. (1963), Cuando reinaba su majestad el azúcar. Estudio histórico-sociológico de una tragedia latinoamericana: el monocultivo en Cuba. Origen y evolución del proceso, Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

ESLAVA, R.G. (1894), Situación económica de la Isla de Cuba, de sus principales establecimientos de crédito. Folleto de actualidad, por..., La Habana, Impr. La Tipografía, de Manuel Romero Rubio.

ESTUDIOS sobre Economía Política. Ideas de un autor moderno respecto a la producción, distribución y articulación de la riqueza, (1880), La Habana, Imprenta del Gobierno y Capitanía General.

FRANCO, J.L. (1973), Contrabando y trata negrera en el Caribe, La Habana.

FRANCO, J.L. (1980), Comercio clandestino de esclavos, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.

FRIAS JACOTT, F.(Conde de Pozos Dulces), (1960), Colección de escritos sobre agricultura , industria, ciencias y otros ramos de interés para la Isla de Cuba, Paris.

FRIEDLAENDER, H. (1978), Historia económica de Cuba, Vol. I, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.

FUENTE GARCIA, A. de la. (julio-agosto 1991). "¿Decadencia o crecimiento? Población y economía en Cuba, 1530-1700", en Arbor, Vol. CXXXIX, nº 547-548, Las raíces históricas del Pueblo Cubano (1), CSIC.

GARAY UNIBASO, F. (1987), Correos marítimos españoles a la América Española, Vol II, (Cuba, Puerto Rico y Santo Domingo, de 1827 a 1861). Bilbao, Eds. Mensajero.

GARCIA GALLO, G. J. (1959), Biografía del tabaco habano, La Habana, Universidad Central de Las Villas.

GARCIA, M. (1990), "El sector comercial en las matrículas de 1833", en Revista de la Biblioteca Nacional José Martí, Vol. I, págs. 65-88.

- GARCIA, G. (oct-dic 1968). "Papel de la crisis económica de 1857 en la economía cubana", en Revista de la Universidad de La Habana, n° 32, 192 extraordinario
- GIRAUD, F. (1879), Las reformas económicas de Cuba, La Habana, Impr. El Avisador Comercial.
- GOIZUETA MIMO, F. (1974), Azúcar amargo cubano. Monocultivo y dependencia económica, Oviedo, Graf. Summa.
- GOMEZ CORTES Y CORTES, R. (1959), El régimen fiscal antes del inicio de la Guerra de los Diez Años, la reforma tributaria. Estudio histórico-financiero, La Habana, Ed. Selecta.
- GONZALEZ FERNANDEZ, D. (julio-agosto 1991), "La economía cafetalera cubana: 1790-1860", en Arbor, Vol. CXXXIX, n° 547-548 (Las raíces históricas del pueblo cubano), CSIC, págs. 161-180.
- GONZALEZ LOSCERTALES, V. y ROLDAN DE MONTAUD, I. (1980), La minería del cobre en Cuba. Su organización, problemas administrativos y repercusiones sociales (1828-1849), Madrid, Separata de la Revista de Indias, nums. 159-162 (enero- dic. 1980), CSIC.
- HERNANDEZ SANCHEZ-BARBA, M. "David Turnbull y el problema de la esclavitud en Cuba", en Anuario de Estudios Americanos, Vol. XIV.
- HERNANDEZ SANDOICA, M.E. "Transporte marítimo y horizonte ultramarino en la España del siglo XIX: la naviera Antonio López y el servicio de correos a las Antillas", en Santiago,
- IGLESIAS GARCIA, F. (1983), "Azúcar, esclavitud y tecnología (segunda mitad del siglo XIX)"., en Santiago, N° 61, págs. 113-131.1

- IGLESIAS GARCIA, F. (1983), "Azúcar y crédito durante la segunda mitad del siglo XIX en Cuba", en Santiago, n° 52, págs. 119-144.
- IZNAGA, D. (1987), La burguesía esclavista cubana, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.
- JIMENEZ PASTRANA, J. (1979), La rebelión de los vegueros, La Habana, Ed. Gente Nueva.
- KNIGHT, F.W. (1977). "Origins of Wealth and the Sugar Revolution in Cuba, 1750-1850", en Hispanic American Historical Review, Vol. 57, n° 2.
- LAMAR, J. de, (1887), Los treinta y tres; última empresa militar del general cubano Domingo de Goicuría, dedicada a la emigración cubana, Key West (Fla.) Impr. El Cubano.
- LE RIVEREND, J. (1974), Historia Económica de Cuba, La Habana, Inst. Cubano del Libro.
- LE RIVEREND, J. (1945). "Sobre la industria azucarera de Cuba durante el siglo XIX", en El Trimestre Económico, Vol. XI.
- LENS Y DIAZ, E.C. (1916), La unidad monetaria en Cuba, La Habana.
- LEON, P. (1969), Economies et sociétés de l'Amérique Latine. Essai sur les problemes du développement à l'époque contemporaine, 1815-1967, Paris, Société d'Édition d'Enseignement Supérieur.
- LOPEZ OTO, E. (1970), "La economía cubana durante la guerra de 1868", en Revista de Indias, Vol. XXX, N° 114-122, CSIC, págs. 403-429.
- MALUQUER DE MOTES, J. (1974), "El mercado colonial antillano en el siglo XIX", en NADAL, J. y TORTELLA, G. (Comps.), Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea, Barcelona, Ed. Ariel.

- MALUQUER DE MOTES, J. (mayo-agosto 1973) "La burguesía catalana y la esclavitud en Cuba", en Revista de la Biblioteca Nacional José Martí,
- MALUQUER DE MOTES, J. (enero-dic. 1988), "La formación del mercado interior en condiciones coloniales: la inmigración y el comercio catalán en las Antillas españolas durante el siglo XIX", en Estudios de Historia Social, nº 44/47, Madrid, págs. 89-103.
- MANNIX, D.P.y COWLEY, M. (1968), Historia de la trata de negros (1518-1865), Madrid, Alianza Editorial.
- MARRERO, L. (1983-84), Cuba: economía y sociedad, 9 vols., (vol. VIII, 1701-63; vol. IX, 1763-1868). Madrid.
- MARTE, R. (1988), Cuba y la República Dominicana. Transición económica en el Caribe del siglo XIX, Santo Domingo, Ed. CENAPEC.
- MAURETA, J.M. (1975), El tabaco en el monopolio español y en la economía mundial, Mecanografiado.
- MORALES, W.H. (1918). " Money and Banking in Cuba", en Bankers Magazine, 97, 775.
- MORENO FRAGINALS, M. (sep-oct. 1968). "Azúcar, esclavos y revolución (1790-1868)", en Revista de la Casa de las Américas, nº 50, La Habana.
- MORENO FRAGINALS, M. (1878), El ingenio. Complejo económico social cubano del azúcar, 3 vols., La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.
- MORENO GARCIA, J. (enero.dic. 1988), "El cambio de actitud de la administración española frente al contrabando negrero en Cuba (1860-66)", en Estudios de Historia Social, nº 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 271-284.



- MUÑOZ PEREZ, J. (1987), "La conversión de Barcelona en el puerto de redistribución del azúcar cubano en el Mediterráneo", en Actes de les Segondes Jornades d'Estudis Catalano-Americans, Barcelona, Comissió Catalana del Cinquè Centenari del Descobriment d'Amèrica, págs. 173-192.
- MURRAY, D.R. (1980), Odious Commerce. Britain, Spain and the abolition of the Cuban Slave Trade, London, Cambridge University Press.
- OOSTINDIE, G.J. (dic. 1984), "La burguesía cubana y sus caminos de hierro, 1830-1868", en Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe, nº 37, págs. 99-115.
- ORTIZ, F. (1927), Las relaciones económicas entre Cuba y los Estados Unidos, La Habana.
- ORTIZ, F. (1916), Orígenes de la industria azucarera, La Habana, La Reforma Social.
- ORTIZ, F. (1963), Contrapunteo cubano del tabaco y el azúcar, La Habana, Dirección de Publicaciones. Univ. Central de Las Villas.
- ORTIZ, F. (nov-dic 1937). "Las perspectivas económico-sociales del primer ferrocarril de Cuba", en Revista Bimestre Cubana, Vol. XL, nº 2.
- OSA, E. de la. (oct. 1961), "Una interpretación materialista de la Guerra de los Diez Años", en Bohemia, Vol. LIII, págs. 54-56 y 79-80.
- PACHECO, M. (1874), La cuestión económica, La Habana, Impr. "El Iris".
- PARDO PIMENTEL, N. (1870), La Isla de Cuba. Su prosperidad o su ruina, breves observaciones sobre su cuestión social y política, Madrid, Impr. T. Fortanet.

- PAZOS ROQUE, F. (1941), La economía cubana en el siglo XIX, La Habana, Molina y Cía.
- PAZOS, F. (enero-febrero 1941), "La economía cubana en el siglo XIX", en Revista Bimestre Cubana, Vol. XLVII, págs. 83-106.
- PEREZ DE LA RIVA, J. (1978), El barracón. Esclavitud y capitalismo en Cuba, Barcelona, Ed. Crítica-Grijalvo.
- PEREZ DE LA RIVA, F. (1946), Origen y régimen de la propiedad territorial en Cuba, La Habana, Publicaciones de la Academia de la Historia, n° 190.
- PEREZ DE LA RIVA, J. (enero-dic. 1963). "Los culíes chinos y los comienzos de la inmigración controlada en Cuba (1844-49)", en Revista de la Biblioteca Nacional José Martí, 5(14).
- PEROTIN, A. (1974), Le projet cubain des grands planteurs de La Havane: jalons pour una lecture de Francisco Arango y Parreño (1769-1839), Paris, Melanges de la Casa de Velázquez.
- PORTUONDO, J.A. (1937), "La inmigración francesa. Fomento de los cafetales. Las nuevas ideas", en Cuadernos de Historia Habanera, n° 10, págs. 201-215.
- RIVERO MUÑIZ, J. (1964), Tabaco. Su historia en Cuba, vol. II. La Habana, Instituto de Historia, Comisión Nacional de la Academia de Ciencias de la República de Cuba.
- RODRIGUEZ JIMENEZ, J.C. y VELEZ CANELO, R. (1980), El precapitalismo dominicano de la primera mitad del siglo XIX, 1780-1850, Santo Domingo, Editora de la Universidad de Santo Domingo.
- ROLDAN DE MONTAUD, I. (1990), La Hacienda en Cuba durante la Guerra de los Diez Años (1868-1880), Madrid, Instituto de Estudios Fiscales y Sociedad Estatal Quinto Centenario.

- ROMAÑA, I. (1896), El patriotismo y el billete de banco, La Habana, Impr. del Avisador Comercial, de Pulido y Díaz.
- ROSELL PLANAS, R. (1953), Factores económicos, políticos y sociales de la Guerra Chiquita, La Habana, Academia de la Historia de Cuba.
- SAIZ PASTOR, C. (enero-dic. 1988), "La reestructuración del dominio español en Cuba. Poder político y hacienda colonial, 1833-38", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 161-174.
- SARRACINO, R. (1989), Inglaterra: sus dos caras en la lucha cubana por la abolición, La Habana, Ed. Letras Cubanas.
- SOSA, E. (1978), La economía en la novela cubana del siglo XIX, La Habana, Ed. Letras Cubanas.
- STUBBS, J. (1985), Tobacco on the Periphery. A Case Study in Cuban Labour History, 1860-1958, Cambridge, Cambridge University Press.
- SUZARTE, J.Q. (1881), Estudios sobre la cuestión económica de la Isla de Cuba, La Habana, Miguel de Villa.
- THE CUBAN ECONOMIC RESEARCH PROJECT. (1965), A Study of Cuba. The colonial and Republican Periods. The Socialist Experiment, Coral Gables (Fla.), Univ. of Miami Press.
- TORNERO TINAJERO, P. (1978). "Hacendados y desarrollo azucarero cubano (1763-1818)", en Revista de Indias, n° 153-154, Madrid, CSIC.
- TORNERO TINAJERO, P. (julio-agosto 1991). "Producción y costes en los ingenios de Cuba. Notas para una investigación", en Arbor, Vol. CXXXIX, n° 547-548 (Las raíces históricas del pueblo cubano), CSIC.

VALDES DOMINGUEZ, E. (1878). "Primeros caminos de hierro en la Isla de Cuba", en Revista Económica, Vol. II, N° 31.

WRIGHT, I.A. (1916), El establecimiento de la industria azucarera en Cuba, La Habana, La Reforma Social.

ZANETTI, O. y GARCIA, A. (1987), Caminos para el azúcar, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.

ZANETTI LECUONA, O. (1987), "Esclavitud i treball lliure. La qüestió laboral als ferrocarrils cubans, 1837-1867", en L' Avenç, N° 101, págs. 17-23.

## 6.2.- ESPAÑA

ALBIÑANA GARCIA-QUINTANA, C. (1987), "El arrendamiento del monopolio del tabaco en España: notas históricas", en Hacienda Pública Española, n° 108-109, págs. 377-392.

ANES, G. et alia, (1952), La economía española al final del Antiguo Régimen, 4 vols., Madrid, Alianza Editorial.

ANES, R. y FERNANDEZ DEL PULGAR, C. (1970), "La creación de la peseta en la evolución del sistema monetario de 1847 a 1868", en TORTELLA, G. (Comp.), Ensayos sobre la economía española a mediados del siglo XIX, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España.

ARCAUZ LIBREIRO, M.A. (1974), "El subsidio de comercio en la política fiscal y en la realidad socio-económica del tiempo de Fernando VII (1824-1835)", en JOVER ZAMORA, J.M. (Comp.), El siglo XIX en España: doce estudios, Barcelona.

ARRILLAGA, M.M. (1930), Los iniciadores y promotores de los Caminos de Hierro en España (1830-1855), Madrid, Impr. de

Rivadeneyra.

ARTOLA, M. (Ed.) (1978), Los ferrocarriles en España, 1844-1943, 2 vols., Madrid.

ARTOLA, M; FONTANA J. y TEDDE, P. (Eds.) (1982), La economía española al final del Antiguo Régimen, 4 vols., Madrid.

BAHAMONDE, A. (1986), Madrid en la sociedad del siglo XIX, 2 vols., Madrid, Consejería de Cultura de la Comunidad de Madrid.

BAHAMONDE MAGRO, A. y CAYUELA, J.G. (enero-dic. 1988), "Entre La Habana, París y Madrid: intereses antillanos y trasvase de capitales de María Cristina de Borbón y el duque de Riansares (1835-1873)", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 635-650.

CALAVERA VAYA, A. (julio-agosto 1991). "La Casa Rothschild, Madrid y La Habana: operaciones financieras y tabaco", en Arbor, Vol. CXXXIX, nº 547-548 (Las raíces históricas del pueblo cubano), CSIC.

CAMPILLO, M. (1963), Las inversiones extranjeras en España, 1850-1950, Madrid, Gráficas Manfer.

CAPELLA, M. y MATILLA TASCON, A. (1977), Los cinco gremios de Madrid. Estudio crítico, Madrid.

CARRERA PUJAL, J. (1943), Historia de la economía española, Barcelona.

CASARES ALONSO, A. (1973), Estudio histórico-económico de las construcciones ferroviarias españolas en el siglo XIX, Madrid, Instituto Iberoamericano de Desarrollo Económico.

COMIN COMIN, F. (1988), Hacienda y economía en la España contemporánea (1800-1936), 2 vols., Madrid, Instituto de Estudios

Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda.

CORWIN, A.F. (1967), Spain and the abolition of slavery in Cuba, 1817-1886, Austin (Texas), Univ. of Texas Press.

COSSIO, F. de, (1950), Cien años de vida sobre el mar. La Compañía Trasatlántica (1850-1950), Madrid.

COSTA, M.T. (1982), Financiación exterior del capitalismo español en el siglo XIX, Barcelona, Eds. de la Universidad de Barcelona.

FERNANDEZ DE PINEDO, E. (1987), Coyuntura y política económicas. en TUÑÓN DE LARA, M. Historia de España, vol. VII (Centralismo, Ilustración y agonía del Antiguo Régimen, 1715-1833), Barcelona, 2ª ed., 2ª reimpresión, Ed. Labor S.A., págs. 11-173.

FONTANA, J. (1973), Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX, Barcelona, Ed. Ariel.

FONTANA, J. (1980), La Hacienda en la Historia de España, 1700-1931. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

FONTANA, J. (1977), La revolución liberal. Política y Hacienda, 1830-45, Madrid, Inst. de Estudios Fiscales.

GARCIA DELGADO, J.L. (1975), Orígenes y desarrollo del capitalismo en España, Madrid, Cuadernos para el Diálogo.

HERNANDEZ SANDOICA, M.E. "Transporte marítimo y horizonte ultramarino en la España del siglo XIX: la naviera Antonio López y el servicio de correos a las Antillas", en Santiago,

JANKE, P. (1974), Mendizábal y la instauración de la monarquía constitucional en España (1790-1853), Madrid, Ed. Siglo XXI de España Eds.

- LACOMBA, J.A. (1969), Introducción a la Historia Económica de la España contemporánea, Madrid, Guadiana de Publicaciones.
- MADRAZO, S. (1969), Las dos españas. Burguesía y nobleza. Los orígenes del precapitalismo español, Madrid, Ed. Zero.
- MARTIN MARTIN, V. (1980), Los Rothschild y las minas de Almadén, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda.
- MAURETA, J.M. (1975), El tabaco en el monopolio español y en la economía mundial, Ejemplar mecanografiado.
- MUÑOZ PEREZ, J. (1987), "La conversión de Barcelona en el puerto de redistribución del azúcar cubano en el Mediterráneo", en Actes de les Segondes Jornades d'Estudis Catalano-Americans, Barcelona, Comissió Catalana del Cinquè Centenari del Descobriment d'Amèrica, págs. 173-192.
- NADAL, J. (1979), El fracaso de la revolución industrial en España, Esplugues de Llobregat, Ed. Ariel.
- OTAZU, A. de, (1987), Los Rothschild y sus socios españoles (1820-1850), Madrid, O. Hs. Ediciones.
- OTAZU, A. (1978). "Dinero y crédito (Siglos XVI al XIX)", en Moneda y Crédito,
- PALACIO ATARD, V. (1981), La España del siglo XIX, 1808-1898. Introducción a la España contemporánea, 2ª ed., Madrid, Espasa Calpe S.A.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1988), De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930), Madrid, Alianza Editorial, S.A

- PUGES, M. (1931), Cómo triunfó el proteccionismo en España. La formación de la política arancelaria española, Barcelona, Ed. Juventud.
- RINGROSE, D. R. (1985), Madrid y la economía española, 1560-1850: Ciudad, corte y país en el Antiguo Régimen, Madrid, Alianza Editorial.
- RINGROSE, D.R. (1972), Los transportes y el estancamiento económico de España (1750-1850), Madrid, Ed. Tecnos.
- ROLDAN, S; GARCIA DELGADO, J.L; MUÑOZ GARCIA, J. y SERRANO, A. (1976), "El capital extranjero en la formación y desarrollo del capitalismo español", en LEVINSON, Ch.(Ed.), Capital, inflación y empresas multinacionales. Barcelona, Ed. Ariel, págs. 334-341.
- SAIZ PASTOR, C. (enero-dic. 1988), "La reestructuración del dominio español en Cuba. Poder político y hacienda colonial, 1833-38", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 161-174.
- SANCHEZ ALBORNOZ, N. (Comp.) (1985), La modernización económica de España, 1830-1930, Madrid, Alianza Editorial.
- SANCHEZ ALBORNOZ, N. (1977), España hace un siglo, una economía dual, Madrid, Alianza Editorial.
- SANCHEZ ALBORNOZ, N. (1967), "La crisis de 1856 en Madrid: la Caja de Depósitos, las sociedades de crédito y la Bolsa", en Moneda y Crédito, Vol. C, págs. 3-40.
- SANZ GARCIA, J. M. (1975), Madrid ¿capital del capital español?, Madrid, Instituto de Estudios Madrileños.
- SARDA Y DEXEUS, J. (1948), La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX, Madrid, Instituto de



Economía Sancho de Moncada, CSIC.

SCHWARTZ, P. (Ed.) (1970), La economía española a mediados del siglo XIX, Madrid, Banco de España.

SIMON SEGURA, F. (1973), La desamortización española en el siglo XIX, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda.

SOLE VILLALONGA, G. (1964), La deuda pública española y el mercado de capitales, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

TALLADA PAULI, J. M. (1944), Barcelona económica y financiera en el siglo XIX, Barcelona, Librería Dalmau.

TALLADA PAULI, J.M. (1943), La política comercial y arancelaria española en el siglo XIX, Barcelona.

TALLADA PAULI, J. M. (1946), Historia de las finanzas españolas en el siglo XIX, Madrid, Ed. Espasa Calpe.

TEDDE DE LORCA, P. (1981), Madrid y el capital financiero en el siglo XIX, Madrid, Instituto de Estudios Madrileños, CSIC.

TEDDE DE LORCA, P (julio 1985), "EL sector financiero y el fracaso de la revolución industrial, 1814-1913", en Información Comercial Española, nº 623, págs. 39-46.

TORRENTE FORTUÑO, J.A. (1974), Historia de la Bolsa de Madrid, Madrid, Colegio de Agentes de Cambio y Bolsa.

TORRENTE FORTUÑO, J. A. (1969), Salamanca, bolsista romántico, Madrid, Ed. Taurus.

TORTELLA CASARES, G. (1973), "Ferrocarriles, industria y banca (1850-1868)", en TUÑON DE LARA, M.(Comp.), Sociedad, política y cultura en la España del siglo XIX y XX, Madrid, Ed.

TORTELLA CASARES, G. (1983), "La economía española, 1830-1900", en Historia de España (Revolución burguesa, oligarquía y constitucionalismo), Vol. III, Barcelona, Ed. Labor.

TORTELLA CASARES, G. (1987), "Madrid, capital del capital", en Actas de los III Coloquios de Historia Madrileña. "La sociedad madrileña durante la Restauración, 1876-1931"

TORTELLA, G. (1973), Los orígenes del capital en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX, Madrid, Ed. Tecnos.

TORTELLA CASARES, G. (1982), Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX, Madrid, Ed. Tecnos S.A.

VOLTES BOU, P. (1974), Historia de la economía española en los siglos XIX y XX, 2 vols., Madrid, Ed. Nacional.

### 6.3.- OTROS

AYER, J. (1905), A Century of Finance (1804-1904). The London House of Rothschild. London.

BERGERON, L. (1976), Banquiers, negociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire, Paris.

BUITRAGO ORTIZ, C. (1976), Los orígenes de la sociedad precapitalista en Puerto Rico, Río Piedras, Eds. Huracán.

ELTIS, D. (1987), Economic Growth and the Ending of the Transatlantic Slave Trade, Oxford, Oxford Univ. Press.

- GILLE, B. (1959), Recherches sur la formation de la grande entreprise capitaliste (1815-1848), Paris.
- GUERRA Y SANCHEZ, R. (1964), Sugar and society in the Caribbean, New Haven, Yale University Press.
- JENKS, L.H. (1963), The Migration of British Capital to 1875, London.
- LLUBERES NAVARRO, A. (enero-febrero 1973), "La economía del tabaco en la segunda mitad del siglo XIX", en Revista EME-EME, Vol. I, n° 4, págs. 42-43.
- LLUBERES NAVARRO, A. (nov-dic 1975), "Las rutas del tabaco dominicano", en Revista EME-EME, Vol. IV, n° 21, págs. 17-36.
- MORALES CARRION, A. (1972), Albores históricos del capitalismo en Puerto Rico, Río Piedras, Ed. Universitaria.
- MORENO FRAGINALS, M; MOYA PONS, F. y ENGERMAN, S.L. (Eds.) (1985), Between Slavery and Free Labor: The Spanish Speaking Caribbean in the Nineteenth Century, Baltimore, The John Hopkins University Press.
- MORTON, F. (1962), The Rothschilds, París.
- NORTH, D.C. (1966), The Economic Growth of the United States, 1790-1860, New York, W.W. Norton and Co.
- RODRIGUEZ CAMPOS, M. (1983), "Los métodos contables coloniales en la comparación con los procedimientos modernos (Contabilidad por partida doble)", en Memoria del Cuarto Congreso Venezolano de Historia, vol. III, Caracas.
- SELDON, A. Y PENNANCE, F.G. (1968), Diccionario de Economía, Barcelona, Oikos-Tau.

SONESSON, B. (1990), La Real Hacienda en Puerto Rico: administración, política y grupos de presión, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

WALLERSTEIN, I. (1984), 3ª edición, El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI, Vol. I, Madrid, Siglo XXI de España Editores S.A.

WILLIAMS, E. (1975), Capitalismo y esclavitud, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.

## 7.- SOCIEDAD

### 7.1.- CUBA

AGUIRRE, S. (1961), Seis actitudes de la burguesía cubana en el siglo XIX, La Habana, Ministerio de Educación.

AGUIRRE, S. (1974). "Seis actitudes de la burguesía cubana en el siglo XIX", en Eco de Caminos, Ed. de Ciencias Sociales, La Habana.

ALLAHAR, A.L. (1983), "Merchant planters and merchant become-planters. Cuba, 1820-1868", en Working Paper Series 0226-1774, Vol. 42, Dept. of Sociology, University of Toronto.

ALLAHAR, A.L. (julio 1984), "The Cuban Sugar Planters, 1790-1820. The most solid and brilliant bourgeois class in all of Latin America", en The Americas, 41: I, Academy of American Franciscan History, págs. 37-57.

ANUARIO de familias cubanas, (1967), Madrid, Gráficas Reunidas.

BARCIA ZEQUEIRA, M.C. (1987), Burguesía esclavista y abolición, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.

BARCIA ZEQUEIRA, M.C. (enero-dic 1988), "Táctica y estrategia de la burguesía esclavista de Cuba ante la abolición de la esclavitud", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 137-148.

BERGARD, L.W. (1990), Cuban Rural Society in the Nineteenth Century. The Social and Economic History of Monoculture in Matanzas, Princeton (N.J.), Princeton University Press.

- BIOGRAFIA de D. Pedro Calvo, marqués de Casa Calvo, (1897), New Orleans, Printed by W. Mekean.
- BROWN CASTILLO, G. (1952), Cuba colonial. Ensayo histórico-social de la integración de la sociedad cubana, La Habana.
- BUENO, S. (1964), Figuras cubanas. Breves biografías de grandes cubanos del siglo XIX, La Habana, Comisión Nacional Cubana de la UNESCO.
- CABALLERO, I. (dic. 1973 - marzo 1974), "Aspectos fundamentales sobre análisis de clases en la guerra de 1868", en Santiago. Vol. XIII, págs. 229-240.
- CAINE, F. (Comp.) (1878), Hacendados e ingenios de la Isla de Cuba, La Habana, Extracto del Directorio Hispano-Americano.
- CALAVERA VAYA, A. (1989), "Elites y mercado de mano de obra en Cuba, 1825-1930", en Quinto Centenario, N° 15, Departamento de Historia de América, Facultad de Geografía e Historia, Universidad Complutense de Madrid, págs. 133-148.
- CARRERAS, J. (1985), Cuba. Contradicciones de clase en el siglo XIX, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.
- DOMINGO ACEBRON, M.D. (julio-dic 1983), "Los hacendados cubanos ante la Guerra de los Diez Años, 1868-1878", en Revista de Indias, 43:172 (apéndices), Madrid, CSIC, págs. 707-727.
- ELY, R.T. (1960), Comerciantes cubanos del siglo XIX, La Habana, Ed. Librería Martí.
- FERNANDEZ, A. M. (1988), España y Cuba, 1868-1898. Revolución burguesa y relaciones coloniales La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.

- HERNANDEZ SANDOICA, M.E. (1982), Pensamiento burgués y problemas coloniales en la España de la restauración, 1875-1887, 2 vols., Madrid, Ed. de la Universidad Complutense de Madrid.
- IZNAGA, D. (1987), La burguesía esclavista cubana, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.
- KNIGHT, F.W. (1977). "Origins of Wealth and the Sugar Revolution in Cuba, 1750-1850", en Hispanic American Historical Review, Vol. 57, nº 2.
- LEBROC, R. (1976), Cuba. Iglesia y sociedad (1830-60), Madrid, Pontificia Universidad Gregoriana.
- LIZASO, F. (1951), Cosme de la Torriente, La Habana, Ed. Lex.
- LLAVERIAS, J. (1937), Miguel de Aldama o la dignidad patriótica, La Habana.
- MALUQUER DE MOTES, J. (mayo-agosto 1973) "La burguesía catalana y la esclavitud en Cuba", en Revista de la Biblioteca Nacional José Martí,
- MARRERO, L. (1983-84), Cuba: economía y sociedad, 9 vols., (vol. VIII, 1701-63; vol. IX, 1763-1868). Madrid.
- NIETO CORTADELLAS, R. (1979), Genealogías habaneras, 2 vols., Madrid, Instituto Salazar y Castro (CSIC).
- NIETO CORTADELLAS, R. (1954), Dignidades nobiliarias de Cuba, Madrid, Cultura Hispánica.
- OOSTINDIE, G.J. (dic. 1984), "La burguesía cubana y sus caminos de hierro, 1830-1868", en Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe, nº 37, págs. 99-115.

ORTIZ, F. (nov-dic 1937). "Las perspectivas económico-sociales del primer ferrocarril de Cuba", en Revista Bimestre Cubana, Vol. XL, nº 2.

PERAZA SARAUSA, F. (1951-60), Diccionario biográfico cubano, La Habana, Ediciones del Anuario Bibliográfico Cubano.

PEREZ DE LA RIVA, J. (enero-dic. 1963). "Los culíes chinos y los comienzos de la inmigración controlada en Cuba (1844-49)", en Revista de la Biblioteca Nacional José Martí, 5(14).

PORTUONDO, J.A. (1937), "La inmigración francesa. Fomento de los cafetales. Las nuevas ideas", en Cuadernos de Historia Habanera, nº 10, págs. 201-215.

REMOS Y RUBIO, J.N.J. (1941), Hombres de Cuba, La Habana, Ed. Cárdenas y Cía.

SANTA CRUZ Y MALLEN, F.J.(Conde de San Juan de Jaruco) (1940), Historia de familias cubanas, 9 vols., La Habana, Ed. Hércules.

SANTA CRUZ Y MALLEN, F.J. (1944). "Bosquejo histórico sobre algunas de las grandes familias de Cuba", en Anales de la Academia de Historia de Cuba, Vol. XXVI.

WESTFALL, L.G. (1987), Don Vicente Martínez Ybor, the man and his empire: development of the clear Havana industry in Cuba and Florida in the nineteenth century, New York, Garland.

WINOCUR, M. (1979), Las clase olvidadas en la revolución cubana, Barcelona, Ed. Crítica S.A.

## 7.2.- ESPAÑA

ARTOLA, M. (1973), La burguesía revolucionaria (1808-1869), Madrid, Ed. Alfaguara.



- ASUA Y CAMPOS, M. de, (1926), D. Claudio López, marqués de Comillas (Apuntes biográficos), Cádiz, Real Academia Hispano-americana de Ciencias y Artes.
- BAHAMONDE MAGRO, A. y TORO MERIDA, J. (1977), "Datos para el estudio de la burguesía madrileña", en Crisis del Antiguo Régimen e industrialización en la España del siglo XIX, Madrid, Ed. Cuadernos para el Diálogo.
- BAHAMONDE MAGRO, A. y TORO MERIDA, J. (1978), Burguesía, especulación y cuestión social en el Madrid del siglo XIX, Madrid, Siglo XXI de España Editores S.A.
- BAHAMONDE MAGRO, A. (1981), "Tipología del burgués de negocios en el Madrid de mediados del siglo XIX", en CARRILLO, S; FOSCADELL, C; GARCIA NIETO, M.C. y PEREZ GARZON, J.S.(Comps.), Estudios de Historia de España, en homenaje a M. Tuñón de Lara, Vol. I, Madrid, Universidad Internacional Menéndez Pelayo.
- CHRISTIANSEN, C. (1974), Los orígenes del poder militar en España, 1800-1854, Madrid, Ed. Aguilar S.A.
- GONZALEZ LOPEZ, E. (1983), Un gran solitario: D. Ramón de la Sagra, naturalista, historiador, sociólogo y economista, La Coruña, Caixa Galicia.
- HERNANDEZ GIRBAL, F. (1963), José de Salamanca, Madrid, Ed. Lira.
- HERNANDEZ SANDOICA, M.E. (1982), Pensamiento burgués y problemas coloniales en la España de la restauración, 1875-1887, 2 vols., Madrid, Ed. de la Universidad Complutense de Madrid.
- JOVER ZAMORA, J.M. (1976), "Situación social y poder político en la España de Isabel II", en JOVER ZAMORA, J.M. (Ed.), Política, diplomacia y humanismo popular en la España del siglo XIX, Madrid, Eds. Turner.

MAURA GAMAZO, G. (duque de Maura). (1949), Pequeña historia de una grandeza. El marquesado de Comillas, Barcelona, José Porler.

MOLAS RIBALTA, P. (1977-78), "De la burguesía comercial a la burguesía industrial", en Universitas Tarraconensis, nº 2, Tarragona, págs. 87-89.

RAMON DE SAN PEDRO, J.M. (1953), Don Gaspar de Remisa y Miarons, marqués de Remisa. Esbozo de la biografía de un banquero catalán... y del ambiente financiero de aquella época, Barcelona.

RAMOS SANTANA, A. (1987), La burguesía gaditana en la época isabelina, Jerez, Cátedra Adolfo de Castro, Fundación Municipal de Cultura.

RINGROSE, D.R. (abril 1988), "Hombres de negocios y políticos en el Madrid del siglo XIX", en Revista de Occidente, nº 83, págs. 5-20.

ROMANONES (Conde de). (1962), Salamanca, conquistador de riqueza, gran señor. Madrid, Ed. Espasa Calpe.

TORRENTE FORTUÑO, J. A. (1969), Salamanca, bolsista romántico, Madrid, Ed. Taurus.

TUÑÓN DE LARA, M. (1973), Sociedad, política y cultura en la España de los siglos XIX y XX, Madrid, Cuadernos para el diálogo.

### 7.3.- OTROS

ASHIN, G. (1987), Teorías modernas acerca de la élite, Moscú, Ed. Progreso.

BERGARD, L.W. (1981), "Toward Puerto Rico's Grito de Lares: Coffee, Social Stratification and Class Conflicts, 1828-1868", en Hispanic

American Historical Review, Vol. LX, págs. 617-642.

BERGERON, L. (1976), Banquiers, negociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire, Pari

JOACHIM, B. (dic. 1982), "Negocios y burguesía de negocios en Haití en el siglo XIX, 1804-1915", en Boletín de Investigación del Movimiento Obrero, 3:5 Univ. Autónoma de Puebla, Inst. de Ciencias, Centro de Investigaciones Históricas del Movimiento Obrero, págs. 27-42.

WALLERSTEIN, I. (1988), "El burgués/la burguesía como concepto y realidad", en Estudis d'Historia Económica, nº 2, Palma de Mallorca, págs. 91-107.

## 8.- HISTORIA POLITICA

### 8.1.- CUBA

AGUIRRE, S. (1961), Seis actitudes de la burguesía cubana en el siglo XIX, La Habana, Ministerio de Educación.

AGUIRRE, S. (1990 Nacionalidad y nación en el siglo XIX cubano), La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.

AHUMADA Y CENTURION, J. (1874), Memoria histórico-política de la isla de Cuba (1834-69),

ALMANSA Y TAVIRA, J. (1870), La revolucion de Cuba y el elemento español, La Habana, Impr. de la Sociedad de Operarios.

AVERHOFF, M. (1971), Los primeros partidos políticos, La Habana, Instituto Cubano del Libro.

BARCIA ZEQUEIRA, M.C. "La política económica de España en Cuba como factor de la crisis", en Actas del Seminario acerca de las Relaciones Económicas entre España y Cuba, ANEC.

BENITEZ, J.A. (1976), Las Antillas: colonización, azúcar e imperialismo, La Habana, Casa de las Américas.

CABALLERO, I. (dic. 1973 - marzo 1974), "Aspectos fundamentales sobre análisis de clases en la guerra de 1868", en Santiago, Vol. XIII, págs. 229-240.

CABRERA, R. (1914), Los partidos coloniales, La Habana, Imprenta El Siglo XX.

- CARRERAS, J. (1985), Cuba. Contradicciones de clase en el siglo XIX, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.
- DOMINGO ACEBRON, M.D. (julio-dic 1983), "Los hacendados cubanos ante la Guerra de los Diez Años, 1868-1878", en Revista de Indias, 43:172 (apéndices), Madrid, CSIC, págs. 707-727.
- FERNANDEZ, A. M. (1988), España y Cuba, 1868-1898. Revolución burguesa y relaciones coloniales, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.
- FONER, P.S. (1973), Historia de Cuba y sus relaciones con los Estados Unidos, 2 vols., La Habana, Ed. de Ciencias Sociales.
- FRANCO, J.L. (1947), Política continental americana de España en Cuba, 1812-1830, La Habana, Impr. del Archivo Nacional.
- GIBERGA, E. (abril 1916), "Las ideas políticas en Cuba en el siglo XIX", en Cuba contemporánea, Vol. X, págs. 347-381.
- GONZALEZ RIPOLL, M.D. (julio-agosto 1991), "En torno a la figura de Luis de las Casas: un gobierno de transición", en Arbor, Vol. CXXXIX, nº 547-548 (Las raíces históricas del pueblo cubano), CSIC, págs. 83-90.
- HERNANDEZ SANDOICA, M.E. (1982), Pensamiento burgués y problemas coloniales en la España de la restauración, 1875-1887, 2 vols., Madrid, Ed. de la Universidad Complutense de Madrid.
- LAMORE, J. (julio 1978), "De la 'siempre fiel' a 'our cuban colony'", en Historia 16, año III, nº 27, págs. 81-89.
- LE RIVEREND, J. (enero-dic. 1988), "Reflexiones al paso sobre lo oscuro del siglo XIX: Cuba y España", en Estudios de Historia Social, Nº 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 9-16.

- MAYNER, Y; ROS, J. (1890), Cuba y sus partidos políticos, Kingston (Jamaica), Martínez C. de Souza.
- MINGUET, Ch. (marzo 1972). "Liberalismo y conservadurismo en Cuba en la primera mitad del siglo XIX", en Historiografía y Bibliografía Americanista, Vol. XVI, nº 1, Sevilla.
- MORENO FRAGINALS, M. (1986), "Cuba al segle XIX ¿colonia espanyola?", en L'Avenç, págs. 125-133.
- OPATRNY, J. (1986), Antecedentes históricos de la formación de la nación cubana, Praga, Ed. de la Universidad Carolina.
- PEROTIN, A. (1974), Le proyect cubain des grands planteurs de La Havane: jalons pour una lecture de Francisco Arango y Parreño (1769-1839), Paris, Melanges de la Casa de Velázquez.
- PORTELL VILA, H. (1952), Narciso López y su época (1848-1850), La Habana, Compañía Editora de Libros y Folletos.
- RIBO, J.J. (1872), Historia de los voluntarios cubanos, 2 vols., Madrid.
- RODRIGUEZ, J.I. (1900), Estudio histórico sobre el origen, desenvolvimiento y manifestaciones prácticas de la idea de la anexión de la Isla de Cuba a los Estados Unidos de América, La Habana.
- ROIG DE LEUCHSENRIK, E. (1943), Los grandes movimientos políticos cubanos en la Colonia, 2 vols., La Habana, Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana.
- ROMAÑA, I. (1896), El patriotismo y el billete de banco, La Habana, Impr. del Avisador Comercial, de Pulido y Díaz.
- ROSELL PLANAS, R. (1953), Factores económicos, políticos y sociales de la Guerra Chiquita, La Habana, Academia de la Historia de Cuba.

- SACO, J.A. (1928), Contra la anexión, 2 vols., La Habana, Cultural.
- SACO, J.A. (1935), Ideario Reformista, La Habana, Publicaciones de la Secretaría de Educación.
- SAINZ DE LA MORA, S. (1944), El general Tacón en Cuba. Consideraciones sobre su gobierno, La Habana.
- SAIZ PASTOR, C. (enero-dic. 1988), "La reestructuración del dominio español en Cuba. Poder político y hacienda colonial, 1833-38", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 161-174.
- SAIZ PASTOR, C. (enero-dic. 1988), "El modelo colonial español durante el siglo XIX: un debate abierto", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 651-655.
- VALDES DOMINGUEZ, E. (1879), Los antiguos diputados de Cuba, y apuntes para la historia constitucional de esta Isla, La Habana, Impr. "El telégrafo".
- ZARAGOZA, J. (1872-73), Las insurrecciones de Cuba. Apuntes para la historia política de esta Isla en el presente siglo, 2 vols.

## 8.2.- ESPAÑA

- FONTANA, J. (1973), Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX. Barcelona, Ed. Ariel.
- FONTANA, J. (1977), La revolución liberal. Política y Hacienda, 1830-45, Madrid, Inst. de Estudios Fiscales.
- FRANCO, J.L. (1947), Política continental americana de España en Cuba, 1812-1830. La Habana, Impr. del Archivo Nacional.

JOVER ZAMORA, J.M. (1976), "Situación social y poder político en la España de Isabel II", en JOVER ZAMORA, J.M. (Ed.), Política, diplomacia y humanismo popular en la España del siglo XIX, Madrid, Eds. Turner.

KIERNAN, V.G. (1970), La revolución de 1854 en España, Madrid, Ed Aguilar S.A.

LE RIVEREND, J. (enero-dic. 1988), "Reflexiones al paso sobre lo oscuro del siglo XIX: Cuba y España", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 9-16.

MESA, R. (1976), La idea colonial en España, Valencia, Fernando Torres D.L.

MESA, R. (1967), El colonialismo en la crisis del XIX español, Madrid, Ed. Ciencia Nueva.

MESA, R. (1970), El colonialismo en la ideología española, Madrid, Prensa Castellana.

SAIZ PASTOR, C. (enero-dic. 1988), "La reestructuración del dominio español en Cuba. Poder político y hacienda colonial, 1833-38", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 161-174.

SAIZ PASTOR, C. (enero-dic. 1988), "El modelo colonial español durante el siglo XIX: un debate abierto", en Estudios de Historia Social, N° 44/47, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 651-655.

### **8.3.- OTROS**

PLATT, D.C.M. (Ed.), (1977), Business imperialism, 1840-1930: an Inquiry based on British experience in Latin America, Oxford, Clarendon Press.



## 9.- INSTITUCIONES

### 9.1.- CUBA

ARREGUI, S. (1983), La fundación del Real Consulado de La Habana, Murcia, Universidad de Letras.

HERNANDEZ RUIGOMEZ, A. (1986), "Retrospectiva histórica de una institución indiana: la Comisión Regia y su actuación en la Isla de Cuba (1839). Aportación documental." , en Quinto Centenario. América: economías, sociedades, mentalidades, N° 11, Departamento de Historia de América, Facultad de Geografía e Historia, Universidad Complutense de Madrid, págs. 35-70.

MONTORO, R. (julio-agosto 1927), "Historia de la Real Sociedad Económica de Amigos del País de La Habana", en Revista Bimestre Cubana, Vol. XXII, págs. 481-536.

MORAZZANI DE PEREZ ENCISO, G. (1972), Las Ordenanzas de Intendentes de Indias, Caracas, Universidad Central de Venezuela.

ORTIZ, F. (1938), Recopilación para la Historia de la Sociedad Económica habanera, La Habana, Molina.

ORTIZ, F. (1943), La hija cubana del iluminismo, La Habana, Molina y Cía.

### 9.2.- ESPAÑA

FORNIES BAIGORRI, A. (1968), La vida comercial española, 1829-1885. Instituciones, doctrina y legislación mercantil,

Zaragoza, Cámara de Comercio e Industria.

TORRENTE FORTUÑO, J.A. (1974), Historia de la Bolsa de Madrid,  
Madrid, Colegio de Agentes de Cambio y Bolsa.